IMPACT DE LA LEVEE DU MORATOIRE SUR LA CONVERSION D'IMMEUBLES LOCATIFS EN COPROPRIETE

par: Alain Lapointe
Claire Cyr

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

juin 1983

Cette étude a été financée par la Société Canadienne d'Hypothèques et de Logements dans le cadre de son programme de recherches. Les auteurs tiennent à remercier tout particulièrement M. Anh Trinh de la S.C.H.L. pour les nombreux commentaires dont ils ont pu bénéficier aux différentes étapes du projet. Les idées et les vues exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne sauraient engager les personnes précitées. Nous tenons à remercier enfin Mme Carmelle Paré pour l'excellent travail de dactylographie.

PLAN

PARTIE I - LA CONVERSION EN COPROPRIETE; ETAT DE LA SITUATION — Page

INTRODUCTION 2

1. Les diverses formules de propriété 4

1.1 Le statut juridique des diverses formules de propriété . 4

1.1.1 L'étendue des droits de propriété propre à chaque formule 6

1.1.2 Le rôle du processus démocratique 7

1.2 Les avantages et inconvénients des formules de propriété 9

1.2.1 Les avantages de chaque formule 9

1.2.2 Les inconvénients de chaque formule 12

2. La réglementation sur les conversions d'immeubles locatifs .. 16

2.1 Le marché de l'habitation et les conversions: Le contexte réglementaire 16

2.1.1 Les facteurs à l'origine du processus de conversion 16

2.1.2 L'expérience des conversions aux Etats-Unis..... 17

2.2 Les objectifs de la réglementation des conversions..... 21

2.2.1 La préservation du stock de logement locatif 21

2.2.2 Les situations d'échecs du marché 22

2.3 Constat de la réglementation sur les conversions 23

2.3.1 La protection des locataires et du stock locatif 24

2.3.2 La protection du futur acquéreur 27

PARTIE I (suite)

	Page
3. L'ampleur du phénomène des conversions	29
3.1 Les conversions: un phénomène récent et essentiellement urbain	29
3.1.1 L'importance et l'évolution des conversions	30
3.1.2 La distribution spatiale des conversions	31
3.2 La nature des conversions	33
3.2.1 Le type d'immeubles convertis	33
3.2.2 Les conditions spécifiques de marché	34
CONCLUSION	37
PARTIE II - ANALYSE DU MARCHE POUR LES CONVERSIONS	
INTRODUCTION	40
1. La demande de conversion	41
1.1 L'analyse qualitative.....	41
1.1.1 L'approche des attributs.....	41
1.1.2 Les clientèles-cibles.....	45
1.2.1 Evolution historique du mode de propriété.....	50
1.2.2 Méthodologie d'évaluation du potentiel de conversion.....	63
1.2.3 Analyse des scénarios de conversion.....	73
2. L'offre de conversion.....	81
2.1 L'identification des diverses catégories de coûts.....	81
2.1.1 Le coût de base de conversion.....	83
2.1.2 Coûts incrémentaux fixes de conversion.....	87
2.1.3 La structure des coûts incrémentaux variables de conversion.....	92
2.1.4 Détermination du prix de vente des logements convertis.....	94
2.1.5 Détermination du potentiel de conversion.....	109

PARTIE II (suite)

Page

CONCLUSION 126

PARTIE III - IMPACT DES CONVERSIONS SUR LE MARCHE DU LOGEMENT ET FINANCEMENT

INTRODUCTION 128

1. Impact des conversions sur le marché du logement 129

1.1 Interaction offre-demande et effet net des conversions 129

1.2 Quelques considérations spatiales 134

2. Impact des conditions de financement 137

2.1 Les déterminants du risque 137

2.2 Quelques scénarios types de financement 142

2.3 Le coût du financement 145

CONCLUSION 151

ANNEXE A - Délimitation des zones 152

ANNEXE B - Caractéristiques dans les immeubles d'appartements de six logements et plus selon le nombre de chambres 154

ANNEXE C - Conditions rattachées aux prêts avec avances progressives assurées 160

ANNEXE D - Conditions rattachées aux prêts au parachèvement et aux acheteurs 163

BIBLIOGRAPHIE 164

LISTE DES TABLEAUX

PARTIE I - LA CONVERSION EN COPROPRIETE; ETAT DE LA SITUATION

Tableau 1.1 - Statut juridique des diverses formes de propriété collective 5

Tableau 1.2 - Avantages et inconvénients des diverses formes de propriété collective 10

Tableau 1.3 - Réglementation des conversions aux Etats-Unis . . . 25

Tableau 1.4 - Réglementation des conversions au Canada 26

Tableau 1.5 - La distribution spatiale des conversions, Etats-Unis, Québec 32

Tableau 1.6 - Mises en chantier, région métropolitaine de Montréal 38

PARTIE II - ANALYSE DU MARCHE POUR LES CONVERSIONS

Tableau 2.1 - Profil des ménages aux Etats-Unis 46

Tableau 2.2 - Profils des ménages 47

Tableau 2.3 - Profil socio-économique des copropriétaires des logements convertis, Québec 49

Tableau 2.4 - Evolution du mode de propriété, recensements 1976-81 51

Tableau 2.5 - Evolution du mode de propriété, ménages selon le nombre de personnes 53

Tableau 2.6 - Evolution du mode de propriété selon l'âge du chef du ménage 55

Tableau 2.7 - Evolution du mode de propriété selon le niveau de revenu du ménage 57

Tableau 2.8 - Simulation d'une trajectoire résidentielle sur le marché de la propriété 59

Tableau 2.9 - Décomposition de la croissance de la propriété selon le nombre de personnes dans le ménage (1976-1981) 65

Tableau 2.10 - Résultats de l'estimation d'un modèle de choix du mode d'occupation, région métropolitaine de Montréal 69

Tableau 2.11 - Elasticités prix de la probabilité d'achat selon les catégories socio-économiques 70

Tableau 2.12 - Exemple de calcul du potentiel de conversions, région métropolitaine de Montréal (1976-81) 71

Tableau 2.13 - Croissance annuelle de l'accession à la propriété selon les sources de croissance scénario de base . . 74

Tableau 2.14 - Grille des niveaux de revenu requis selon les taux d'intérêt et le prix 78

Tableau 2.15 - Nombre d'unités converties correspondant à différents scénarios de conversion 79

Tableau 2.16 - Description des différentes catégories de coûts . . 82

Tableau 2.17 - MRB en fonction du type et de l'âge de l'immeuble . 85

Tableau 2.18 - Vantilation des frais de conversion selon les catégories d'immeubles 91

Tableau 2.19 - Proportion du prix de vente d'une unité attribuable aux différents coûts et au profit. 95

Tableau 2.20 - Multiplicateurs du loyer antérieur selon le MRB et les coûts de conversion 99

Tableau 2.21 - Rapport prix de vente/loyer 101

Tableau 2.22 - Caractéristiques générales des cas types 104

Tableau 2.23 - Calcul de vente d'une unité ou conversion 107

Tableau 2.24 - Estimation des logements loués selon le type de construction (1981) Région métropolitaine de Montréal 111

Tableau 2.25 - Logements loués selon le type de construction par région (1981) 114

Tableau 2.26 - Nombre de logements loués dans les immeubles de 6 unités ou plus selon les régions, 1981. 115

Tableau 2.27 - Distribution par catégorie de loyer dans les immeubles d'appartements de six logements et plus . . 117

Tableau 2.28 - Distribution par catégorie de loyer dans les i immeubles de 6 logements et plus (%). 118

Tableau 2.29 - Potentiel de conversion selon les régions estimations (1981) 120

Tableau 2.30 - Critère américain % stock total locatif Américain 1977 125

PARTIE III - IMPACT DES CONVERSIONS SUR LE MARCHE DU LOGEMENT ET FINANCEMENT.

Tableau 3.1 - Information sur le statut d'occupation des ménages avant et après conversion 131

Tableau 3.2 - Impact net de l'activité de conversions sur le marché locatif: Région Métropolitaine de Montréal . 133

Tableau 3.3 - Distribution spatiale de l'offre et de la demande de conversions, Région Métropolitaine de Montréal. . 135

Tableau 3.4 - Principaux déterminants du risque relié aux projets de conversion. 139

Tableau 3.5 - Coûts variables de rénovation: 10% du prix de vente 143

Tableau 3.6 - Cédules de vente hypothétiques Nombre de mois de logements à supporter. 147

Tableau 3.7 - Frais de financement reliés à la cédule de vente . . 148

INTRODUCTION

Cette étude a pour objectif d'analyser l'impact de la levée du moratoire sur les conversions d'immeubles locatifs. Dans ce cadre spécifique, les conversions d'immeubles commerciaux ou industriels à des fins de copropriétés sont exclues de nos préoccupations. De plus, l'essentiel de l'analyse porte sur la Région Métropolitaine de Montréal. En effet, le marché du logement est un marché essentiellement local et la seule démarche valable pour analyser l'impact de la levée du moratoire sur l'ensemble du Québec aurait été via l'aggrégation des résultats au niveau des principales Régions Métropolitaines du Québec. Une telle démarche était à exclure au départ en raison d'une part de sa lourdeur et d'autre part du manque de données pour la mener à terme. Notre étude propose toutefois une méthodologie transposable aux autres régions métropolitaines et qui pourrait faire l'objet d'études subséquentes.

L'étude est divisée en trois grandes parties, soit d'abord une appréciation de l'état de la situation actuelle des conversions tant au Québec qu'aux Etats-Unis, ensuite, une analyse du marché des conversions et finalement une évaluation de l'impact des conversions sur le marché locatif et une analyse des questions de financement.

Dans la première partie, les diverses formes de propriétés collectives sont étudiées en faisant ressortir leurs avantages et inconvénients respectifs. De plus, une évaluation des activités de conversion tant aux Etats-Unis qu'au Canada est effectuée dans le contexte réglementaire propre à chaque pays. La seconde partie, développe des évaluations du potentiel de conversion tant du côté de l'offre que de la demande. C'est à la lumière de cette évaluation que sont étudiées dans la dernière partie les répercutions des conversions sur le prix des unités converties et sur le marché locatif dans son ensemble.

PARTIE I:

LA CONVERSION EN COPROPRIETE:

Etat de la situation actuelle

INTRODUCTION:

Il est difficile d'entreprendre une étude sérieuse du phénomène de conversion des immeubles locatifs sans s'interroger sur les diverses formes de propriété que peuvent prendre les logements convertis et le degré de substitualité qui existe entre ces formes de propriétés et les formules plus traditionnelles telles la propriété privée et le logement locatif. En effet, les logements sont à des degrés divers des biens substituables que ce soit sur la base de leur statut ou mode d'occupation ou encore en raison de leurs caractéristiques spatiales ou autres.

Les formules d'habitat résultant du processus de conversion, soit la copropriété divise, la copropriété indivise et la coopérative, ont un point commun à savoir qu'elles représentent une forme collective de propriété. A ce titre, elles se situent sur le continuum des alternatives qui s'offrent entre la propriété privée et la propriété publique. L'analyse de la nature des droits de propriété associés à chaque formule apparaît donc un élément fondamental. De plus, du point de vue du statut d'occupation, elles se situent sur un continuum entre la propriété privée individuelle et le locatif. Une partie importante des droits réels des occupants est laissée au fonctionnement du processus démocratique propre à chaque formule. Les avantages et les inconvénients de chaque formule sont en partie capitalisés dans leurs prix. La connaissance des caractéristiques légales et autres de ces formules collectives apparaît donc une étape essentielle à une analyse de leur positionnement sur le marché.

L'objectif de cette première partie est précisément de tracer l'état de la situation actuelle du processus de conversion en copropriété. Nous présenterons dans un premier temps les principales dimensions légales des différentes formules de propriété en insistant sur leurs avantages et inconvénients respectifs. Nous idenfierons ensuite les contraintes imposées au processus de conversion des immeubles locatifs et leurs justifications. Cette mise en situation du contexte légal est importante pour l'évaluation subséquente du potentiel de conversion et de son impact sur le marché du logement. Elle est essentielle également pour identifier les diverses contraintes de financement. Nous conclurons cette partie par une évaluation de l'ampleur du phénomène de conversion sur la base des études déjà effectuées tant au Québec qu'ailleurs au Canada ou aux Etats-Unis.

1. Les diverses formules de propriété

On peut représenter les diverses formules de propriété sur un continuum allant de la propriété privée à la propriété publique. Toutefois, nous n'allons pas étudier l'ensemble des alternatives qui s'offrent sur ce continuum. Nous nous limiterons seulement aux formules suivantes: la copropriété divise ou condominium, la copropriété indivise et la coopérative. Il s'agit de formules alternatives au locatif ou à la propriété privée conventionnelle. Toutefois, elles demeurent toujours des formes relativement marginales d'habitat. Par exemple, on estimait en 1980, qu'elles représentaient à peine 1 pour cent de l'ensemble du stock de logements au Québec[1]. Malgré leur nombre limité, ces formules de propriété représentent les alternatives qui s'offrent lorsqu'on envisage la conversion d'un immeuble locatif. Nous examinerons donc successivement le statut juridique propre à chaque formule de même que leurs avantages et inconvénients respectifs.

1.1 Le statut juridique des diverses formules de propriété

Les choix résidentiels et de façon plus spécifique les choix d'une forme de propriété sont influencés par une multitude de facteurs. Un de ces facteurs et non le moindre est certainement le statut juridique définissant l'ensemble des règlements, le type d'appropriation, les droits et obligations propres à chaque formule de propriété. Le tableau 1.1 résume l'information pertinente caractérisant chacune des formules retenues.

La copropriété indivise relève du Code Civil et a toujours existé par le seul fait qu'elle n'a jamais été prohibée. Elle est inévitable dans le cas d'une succession alors que plusieurs personnes héritent d'un même bien. Les législations portant sur la copropriété divise ou le condominium sont beaucoup plus récentes au Canada. Les premières législations ont été adoptées en 1966 en Alberta et en Colombie-Britannique. Le Québec a ajouté en 1969 au Code Civil les articles portant sur les immeubles

---

1) Godbout J. et Dansereau, F. "Coopérative et copropriété: concurrence ou complémentarité" Actualité Immobilière, vol. 5, no. 1, printemps 81.

TABLEAU 1.1

Statut juridique des diverses formes de propriété collective

	COPROPRIETE DIVISE	COPROPRIETE INDIVISE	COOPERATIVES SANS CAPITALISATION	COOPERATIVES AVEC CAPITALISATION
PREREQUIS	- Autorisation de la Régie du logement (L-107-51) - Déclaration de copropriété notariée (c.c. 441b)	- Interdiction de la Régie (L-107-136.1) pour les immeubles de 5 logements ou plus - Acte de vente pour l'immeuble	- Déclaration de coopérative certifié de 12 personnes minimum (5 minimum avec approbation du ministre). Loi sur les Associations Coopératives (L.Q. A24, art 6) - Acte de vente pour l'immeuble	
REGLEMENTS	- Règlements internes consignés dans la déclaration de copropriété	- Convention notariée ou non entre copropriétaires	- Règlements internes régissant les relations entre les membres	
TYPE D'APPROPRIATION	- Propriétaire d'une fraction comprenant une partie exclusive et une quote-part des parties communes (c.c. 441b, f, m)	- Propriétaire d'une fraction d'un immeuble indivise; fraction égale à la quote-part du prix payé	- Propriétaire de parts sociales	- Propriétaire de sa mise de fonds (fixée sur la valeur du logement)
MODALITES ADMINISTRATIVES	- Nomination d'administrateurs selon les modalités contenues dans la déclaration (c.c. 441g) - Assemblée annuelle des copropriétaires (c.c. (c.c. 442b)	- Peuvent être contenues dans la convention entre copropriétaires	- Le pouvoir de décision appartient à l'Assemblée Générale. Celle-ci peut déléguer ses responsabilités au Conseil d'administration (art. 62)	
DROITS DES PARTIS	- Propriétaire de sa fraction sans restriction (c.c. 441c) - Parties communes inaliénables (c.c. 441e) - Vote à l'assemblée en % de fraction (c.c. 442d)	- Nul n'est tenu de rester dans l'indivision (c.c. art 689)	- Le membre est locataire et signe un bail avec la coopérative - La régie du logement n'a pas compétence pour fixer le loyer d'un membre - 1 vote par membre à l'Assemblée - Priorité de location aux membres	
OBLIGATIONS DES PARTIS	- Participation aux charges d'entretien et autres (c.c. 442j) - Chaque propriétaire est responsable de son hypothèque et de ses taxes	- Les copropriétaires ne sont pas tenus solidairement responsables des dettes de la société à moins de dispositions expresses à cet effet alors que l'hypothèque sur l'immeuble au complet peut être endossée par tous	- Responsabilité limitée à ce que le membre a promis d'apporter à la Coopérative, part sociale - L'hypothèque est endossée par la coopérative qui est propriétaire de l'immeuble	

Notes: Les articles de loi sont présentés entre parenthèses, c.c. indique le code civil.

établis par déclaration (441b à 442p. c.c.). Les coopératives sont régies par la Loi des syndicats coopératifs et des Associations Coopératives datant de 1977. A l'exception de la copropriété indivise, le cadre légal régissant les formules alternatives de propriété est relativement récent. Sont venues s'ajouter par la suite certaines dispositions de la Loi sur la Régie du Logement, assurant un contrôle sur les conversions d'immeubles locatifs. Cet aspect de la législation sera analysé plus en détail dans la section suivante. Pour le moment, nous examinerons successivement les les droits de propriétés et les caractéristiques du processus démocratique propre à chaque formule.

1.1.1 L'étendue des droits de propriété propre à chaque formule

L'élément fondamental qu'il convient de préciser à ce stade-ci est l'étendue des droits de propriété que confère chaque formule. Dans la mesure où il s'agit de formules collectives d'habitat, une partie des droits de l'occupant relève des décisions prises collectivement à travers le processus démocratique spécifique à chaque formule. Plus les exigences légales sont restreintes, plus les droits réels des occupants reposent sur les décisions collectives. L'étendue des droits de propriétés est également importante au niveau de la définition des garanties de financement.

Dans le cas de la coopérative, c'est la corporation ainsi constituée qui est propriétaire de l'immeuble. Les membres sont locataires et demeurent propriétaires que de leurs parts-sociales initiales. On peut dire qu'il y a démembrement du droit de propriété dans la mesure où le membre a la jouissance d'un bien dont la coopérative est propriétaire. Pour la copropriété divise et indivise, le droit de propriété est réparti entre les copropriétaires. Dans le cas de la copropriété indivise, la propriété est divisée en une fraction dans "un tout", dans le cas de la copropriété divise la propriété est divisée en une fraction qui comprend une partie exclusive et une quote-part indivise des parties communes. Dans le premier cas, la part indivise d'un immeuble peut être saisie par jugement, peut faire partie d'une succession, d'une faillite ou d'un partage suite à un divorce. Ces diverses situations auraient pour effet

d'affecter l'immeuble et d'en provoquer le partage. De plus, le propriétaire indivise peut disposer de sa participation. Il peut vendre, négocier, transmettre par succession son droit de propriété et même exiger la vente de l'immeuble pour récupérer son investissement initial car en vertu de l'article 689 du Code Civil, nul n'est tenu de rester dans l'indivision. Dans le cas de la copropriété divise, chacun possède un ou plusieurs logements ainsi qu'une fraction des parties communes de l'immeuble en proportion de la superficie achetée par rapport à la superficie totale. Chaque unité constitue un bien foncier à part entière; elle est taxée et hypothéquée individuellement. Le copropriétaire peut vendre, modifier, améliorer sa partie exclusive sans l'accord des autres propriétaires ce qui n'est pas le cas dans la copropriété indivise. Par contre, les parties communes sont inaliénables.

Donc, l'étendue et la définition des droits de propriété varient d'une formule à l'autre. Ces droits sont complets pour la copropriété divise en ce qui concerne les parties exclusives. Dans la copropriété indivise, les propriétaires sont unis par les mêmes droits et obligations.[1] Enfin, dans la coopérative, les droits de propriété d'un membre sont strictement limités à sa part sociale.

1.1.2 Le rôle du processus démocratique

Plus les droits de propriétés sont limités moins le poids des sanctions légales pèse sur les comportements. Les droits réels de chacun reposent alors sur leur participation au processus démocratique qui s'installe à l'intérieur de la copropriété ou encore de la coopérative. Ainsi, les modalités administratives de chaque formule de propriété sont fondamentales pour en apprécier le degré de contrôle des membres sur le processus décisionnel. Dans la formule coopérative, le pouvoir décisionnel appartient à l'Assemblée Générale des membres laquelle peut déléguer ses responsabilités au Conseil d'administration. Chaque membre possède un vote. L'essentiel des droits de l'occupant repose sur les décisions de l'Assemblée ou du Conseil d'administration. Les bénéfices escomptés de la participation à ces diverses instances peuvent être élevés et les coûts d'une

---

1) Les droits et obligations liant les copropriétaires sont contenus dans la déclaration de copropriété. On y définit entre autres les parties de l'immeuble destinées à chacun des copropriétaires et les parties communes. On y prévoit les administrateurs de l'immeuble et les responsabilités civiles et financières des copropriétaires.

non participation importants. Toutefois, dans une telle structure de décision au vote majoritaire, les goûts minoritaires sont généralement écartés au profit du voteur médian. Ainsi, le bon fonctionnement de la coopérative et son attrait relatif repose en partie sur la similitude des caractéristiques socio-économiques de ses membres. Ceci n'empêche toutefois pas qu'une minorité de membres puisse s'emparer du processus démocratique et imposer sa propre structure de préférences.

Pour la copropriété, la part des droits de l'occupant laissée aux décisions de nature collective est moindre que dans le cas des coopératives mais diffère d'une forme de copropriété à l'autre. Dans le cas de la copropriété indivise, tous les aspects qui affectent la collectivité concernant par exemple l'altération, l'amélioration, le financement, l'occupation et l'aliénation de l'immeuble peuvent être l'objet d'un litige. Le bon fonctionnement repose sur des facteurs identiques à ceux que l'on a identifiés pour les coopératives. Plus les copropriétaires partagent des valeurs similaires, moins les décisions seront difficiles à prendre. Enfin, pour la copropriété divise, l'encadrement légal est beaucoup plus important et l'éventail des décisions laissées à l'assemblée des copropriétaires beaucoup plus restreint. Toutefois, pour ce champ décisionnel relevant de l'Assemblée, les même particularités du processus démocratique peuvent jouer. De plus, comme le vote à l'assemblée se fait en proportion de la fraction que détient le copropriétaire dans l'immeuble, la possibilité d'un contrôle minoritaire de l'Assemblée est accru .

D'une façon générale, les droits des occupants sont définis à des degrés divers par des droits de nature juridique et par ceux acquis à l'intérieur du processus démocratique propre à chaque formule. Donc, une partie des droits de l'occupant relève de décisions collectives. Cette caractéristique est fondamentale pour juger de l'attrait relatif de chaque formule, des coûts d'information qu'elles représentent pour l'acheteur et des risques qui y sont associés.

1.2 Les avantages et inconvénients des formules de propriété

Les avantages ou les inconvénients d'une formule de propriété collective sont rarement absolus mais se situent en regard d'autres formes d'occupation. C'est pourquoi nous avons voulu les évaluer par rapport aux formes plus traditionnelles d'occupation soit le logement locatif d'une part et la propriété privée d'autre part. De plus, lorsqu'une caractéristique est partagée par plusieurs formules de propriété, c'est alors le degré ou l'importance des avantages ou des inconvénients qui les distingue. Il faut être conscient qu'un tel exercice d'attribution des mérites et des inconvénients de chaque formule revêt une part d'arbitraire et ne peut se faire sans recours à la subjectivité. Par exemple, la participation aux organismes décisionnels prévus par les formes collectives de propriété peut être considérée par certains comme valorisante et à ce titre constituer un avantage alors que pour d'autres elle représente un inconvénient majeur et entre définitivement au passif. Ainsi, la classification des avantages et inconvénients des diverses formules de propriété collective présentée au tableau 1.2 reflète jusqu'à un certain point notre propre structure de préférences.

1.2.1 Les avantages de chaque formule

Un des principaux avantages de la copropriété est d'assurer l'accès à la propriété à un coût moindre par rapport à la propriété privée. De plus, relativement au statut de locataire, ce mode d'occupation assure une participation à la plus-value, une sécurité d'occupation et un contrôle plus grand sur l'habitat. Bien sûr, lorsqu'on compare le coût des formules de propriétés, on doit le faire pour des logements sensiblement comparables du point de vue des autres caractéristiques. Ce genre de comparaisons est hasardeux en raison de la forte corrélation qui existe entre les formules de propriétés et le type d'immeubles. Seules des méthodes statistiques assez sophistiquées peuvent permettre d'isoler l'influence des autres facteurs à un niveau de détails satisfaisant.[1] Cependant, les quelques comparaisons de coûts effectuées[2] montrent un avantage de coût évident de ce type de propriété collective sur la propriété privée. La copropriété apparaît donc comme la formule la moins coûteuse d'accéder à la propriété dans les centres urbains.

---

1) Par exemple, les mesures d'estimation des fonctions de prix hédoniques permettent d'atteindre cet objectif.

2) Fortier, et Godbout, J. Les formes marginales de propriété au Québec; Etude de la Coopérative et la Copropriété indivise, INRS - Document 19, 1980.

TABLEAU 1.2

AVANTAGES ET INCONVENIENTS DES DIVERSES FORMES DE PROPRIETE COLLECTIVE [a)]

	COPROPRIETE DIVISE	COPROPRIETE INDIVISE	COOPERATIVE
AVANTAGES PAR RAPPORT AU LOCATIF	- Accès à la propriété - Plus-value - Sécurité d'occupation (e) - Contrôle sur son habitat (e)	- Accès à la propriété - Plus-value - Sécurité d'occupation (m) - Contrôle sur son habitat (m)	- Contrôle sur l'habitat (m,e) - Sécurité d'occupation (m,e) - Loyer basé sur les coûts
AVANTAGES PAR RAPPORT A LA PROPRIETE PRIVEE	- Moins coûteuse (f) - Entretien limité cédé à un tiers	- Moins coûteuse (m)	- Moins coûteuse (e)
INCONVENIENTS PAR RAPPORT AU LOCATIF	- Plus coûteuse (e) - Participation aux organismes collectifs de décision (f)	- Plus coûteuse (m) - Participation aux organismes collectifs de décision (m)	- Participation aux organismes collectifs de décision (e)
INCONVENIENTS PAR RAPPORT A LA PROPRIETE PRIVEE	- Participation aux organismes collectifs de décision (f) - Le condominium a un pouvoir d'emprunt mais n'a aucun collatéral - Coûts supplémentaires d'arpentage, de financement, actes notariés.	- Participation aux organismes collectifs de décision (m) - Si l'hypothèque est fractionnée, le créancier perd sa garantie - La part indivise peut être saisie, ce qui affecte tout l'immeuble - Revente plus difficile	- Absence de capitalisation - Participation aux organismes de décision (e) - Un organisme sans but lucratif: lors de la liquidation, le capital est remis à une autre coopérative.

a) Avantages ou inconvénients: élevé (e) moyen (m) faible (f)

La formule coopérative tout en ne conférant pas aux membres des droits stricts de propriété, peut assurer certains avantages normalement associés à la propriété: sécurité d'occupation et contrôle de son habitat. Cette formule s'avère peu coûteuse dans la mesure où les subventions considérables dont elle bénéficie permettent d'abaisser le niveau des loyers. Cette subvention est égale à la différence entre le montant mensuel d'un prêt hypothécaire sur 35 ans au taux du marché et celui d'un remboursement d'un prêt au taux de 2 pour cent. Cette subvention contribue effectivement à abaisser le loyer de rentabilité au niveau du "bas loyer du marché".

Chacune de ces formules de propriété collective procure donc à leurs occupants une sécurité d'occupation et un contrôle sur son habitat qui n'ont pas leur équivalent sur le marché locatif. Toutefois, le degré de sécurité et de contrôle ainsi conféré est plus ou moins élevé d'une formule à l'autre. La sécurité d'occupation est très élevée dans la copropriété divise, elle l'est moins dans les coopératives et la copropriété indivise. Dans ce dernier cas, le copropriétaire peut vendre, négocier, transmettre par succession, son droit de propriété et même exiger la mise en vente de l'immeuble pour récupérer son investissement.[1] En fait, la perception de sécurité et de contrôle de l'habitat sera largement dépendante du bon fonctionnement du processus démocratique et de la mesure avec laquelle chacun se sent intégré à part entière à ce processus. Dans plusieurs cas, les ententes entre copropriétaires n'ont pas de valeur légale[2].

---

1) En vertu de l'Article 689 du Code Civil à l'effet que nul n'est tenu de rester dans l'indivision.

2) D'après une enquête réalisée en 1980 sur un échantillon de copropriétés indivises, on a pu constater que 43% des copropriétaires avaient un contrat notarié, 20% une entente écrite et 37% aucun contrat. Voir Archambault, Yves, "La Copropriété indivise; rêve ou traquenard", Actualité Immobilière, vol. 5, no 4, 1982.

1.2.2 Les inconvénients de chaque formule

Parmi les inconvénients de ces diverses formules, nous allons analyser successivement les coûts d'organisation et de participation associés au processus démocratique, les questions de financement et dans le cas de la coopérative le problème particulier de la non capitalisation. Une des caractéristiques communes des formes de propriété étudiées est la nature collective de la propriété. Ceci suppose qu'un ensemble de personnes s'entendent pour partager à des degrés divers la propriété, ce qui entraîne des coûts d'organisation et de participation généralement absents dans les formes traditionnelles de propriété. Dans le cas des coopératives, par exemple, l'effort exigé pour acquérir l'information, pour trouver le nombre de membres requis et les convaincre du bien fondé de la formule sont énormes et comme il s'agit d'une entreprise collective, les bénéfices découlant de ces efforts sont répartis sur tous les membres. L'incitation à se fier sur les autres est élevée et ce comportement s'accentue avec la dimension du projet[1)]. La présence de ces coûts d'organisation est un frein considérable au développement des coopératives et explique la mise sur pied par le gouvernement de groupes de ressources techniques (G.R.T.) pour assister les coopératives en formation. Ceci explique également le fait que bon nombre de coopératives soit le résultat des efforts d'une seule personne, d'un missionnaire ou encore d'un G.R.T.[2)]. De plus, ces coûts d'organisation ont tendance à augmenter avec la taille de l'organisation de telle sorte que ce genre de formule est plus risqué pour de grands ensembles[3)]. Le même type de contraintes existe dans le cas de la copropriété mais à des degrés divers. Généralement, dans ces formes de propriété collective, tout comme dans la coopérative, les coûts d'organisation sont absorbés par un intermédiaire, l'entrepreneur constructeur ou rénovateur, dont la rénumération se reflètera dans le prix des logements.

---

1) C'est le problème bien connu du "Free rider" (franc-tireur) dans la théorie des biens publics.

2) Les connaissances sur le développement d'une coopérative se sont concentrées au niveau des G.R.T. De plus, les G.R.T. n'ont pas su diffuser cette connaissance des O.S.B.L. à d'autres types d'habitation et ainsi profiter de l'effet levier et devenir des organismes auto-suffisants de consultation dans le domaine de l'habitation.

3) Au Québec, la majorité des coopératives ont été formées pour de petits immeubles existants que l'on a restaurés. Le programme 56.1 de subvention aux coopératives est en voie de révision pour amener un certain contrôle des revenus des occupants.

Une fois en place, ces formules de propriété reposent sur le fonctionnement d'un processus démocratique interne. La participation des occupants ou des membres à ces diverses instances leur impose des coûts en termes de temps et d'effort. Dans la mesure où cette participation est généralement perçue comme un inconvénient, elle devrait se refléter dans des prix relativement plus faibles par rapport à la propriété privée comparable. Enfin, les coûts de transaction sur ce type de propriété collective sont généralement plus élevés. En effet, l'acheteur éventuel doit s'informer non seulement sur les caractéristiques du logement et son environnement comme dans le cas d'une propriété privée, mais en plus sur la nature des relations qui le lient aux autres copropriétaires. Certaines déclarations et conventions de copropriété peuvent avoir plus de 100 pages. On peut donc s'attendre à une ignorance rationnelle de la part des acheteurs et ne pas s'étonner qu'ils ne comprennent pas certains aspects de la transaction. Par exemple, l'échec des Coop-Habitat provient en partie du fait que les locataires étaient mal informés et parfois même ignoraient qu'ils habitaient un projet coopératif. Cette dimension des coûts d'information a grandement influencé la réglementation sur la conversion aux Etats-Unis comme nous le verrons dans la prochaine section.

Du point de vue du financement, ces formules de propriété présentent un certain nombre de difficultés. Les institutions prêteuses peuvent offrir différentes modalités de financement et de taux d'intérêt selon le loyer de l'argent, l'érosion de la valeur de leur prêt attribuée à l'inflation et le risque associé au placement. Sur ce dernier aspect, la valeur et la légalité de la garantie hypothécaire revêt une importance capitale. Dans le cas de la copropriété divise, chaque unité constitue un bien foncier à part entière et est hypothéquée individuellement. De plus, l'enregistrement des unités en condominium est sujet au consentement écrit de tous les créanciers hypothécaires. Donc, la garantie du prêteur est équivalente à celle qu'il obtiendrait sur une propriété privée. Par contre, une difficulté se pose dans la mesure où les parties communes ne peuvent faire l'objet d'un partage ou d'une licitation forcée (article 441 e du code civil). Ainsi, le condominium peut emprunter mais ne peut offrir aucun collatéral en garantie.

Des problèmes de légalité de la garantie hypothécaire peuvent se présenter dans le cas de la copropriété indivise. Si l'hypothèque est fractionnée le créancier hypothécaire perd sa garantie hypothécaire car selon l'article 2021 du code civil, l'hypothèque sur une partie indivise d'un immeuble subsiste en autant que, suite au partage, le débiteur demeure propriétaire de quelque partie de cet immeuble. Donc, il serait prudent de la part d'un prêteur d'exiger que tous les copropriétaires indivis interviennent dans l'acte pour hypothéquer leurs parts indivises.

Enfin, du point de vue de la revente d'une unité en coopérative, il y a non capitalisation qui découle du statut d'organisme sans but lucratif. Bien sûr, cette caractéristique des coopératives peut permettre de maintenir les loyers à un niveau inférieur, cependant, elle restreint la mobilité des membres sur le marché du logement. En effet, le ménage qui devra se trouver un logement sur le marché locatif ordinaire parce qu'il doit changer de localisation ou pour toute autre raison verra son loyer augmenter considérablement pour un logement comparable. Ce désavantage de la formule coopérative a conduit à certaines propositions de coopératives "avec droit d'occupation". Selon cette formule, un nouveau membre doit débourser 10 à 20% de la valeur du logement; cette évaluation est faite en fonction des critères du marché et ainsi l'ancien coopérateur récupère non seulement la portion de l'hypothèque qu'il a remboursée mais aussi la plus-value de son logement. Si la mise de fonds est trop considérable pour le nouvel acheteur, la coopérative peut l'aider à se procurer une marge de crédit. Il faut souligner que la revente d'un logement d'une copropriété indivise pour laquelle l'hypothèque est non-fractionnée peut présenter les mêmes inconvénients: le montant du prêt rattaché à un logement rénové demeure le même quelque soit le nouveau degré d'aménité de ce logement et il faut trouver un acheteur qui détient un comptant important à moins qu'une nouvelle hypothèque soit renégociée. Ceci limite les possibilités de revente.

Il apparaît donc que les diverses formules de propriété collective présentent des avantages de coûts sur la propriété privée conventionnelle et constitue à cet égard une alternative intéressante principalement près des centres urbains. Il convient de souligner que par ailleurs elles présentent bon nombre d'inconvénients souvent associés au fonctionnement du processus de décisions collectives qu'elles impliquent. Il y a lieu de croire que les différences de prix observées reflètent en partie les inconvénients de ces formules.

2. La réglementation sur les conversions d'immeubles locatifs.

La section précédente nous a permis de préciser les caractéristiques des diverses formules de propriété collective, de même que les avantages et les inconvénients qui y sont associés. L'attrait d'une formule ou l'autre pour l'acheteur et pour le convertisseur va dépendre des opportunités qu'offre chaque formule et des contraintes imposées au processus de conversion. La présente section a donc pour objectif d'inventorier la réglementation sur le processus de conversion, ses fondements et le contexte dans lequel elle a évolué. Puisque l'expérience américaine sur les conversions est plus longue que la notre, il s'y est développé au cours des années une réglementation assez poussée. Nous appuyons fortement la présente discussion sur cette expérience des conversions aux Etats-Unis. Nous présenterons successivement le contexte de marché dans lequel s'est développée la réglementation, ses principaux fondements et enfin les divers règlements adoptés tant aux Etats-Unis qu'au Canada.

2.1 Le marché de l'habitation et les conversions: Le contexte réglementaire

2.1.1 Les facteurs à l'origine du processus de conversion

Les facteurs qui favorisent le développement des condominiums et la conversion des immeubles locatifs originent tant du côté de l'offre que de la demande. Du côté de l'offre, on observe une baisse de la rentabilité des immeubles locatifs alors que les loyers ne suivent pas l'augmentation générale des prix. Par exemple, la composante de l'indice des prix à la consommation portant sur le logement locatif s'est accru de 54.8% entre 1971 et 1981 alors que l'indice général des prix augmentait de 136,9% pour la même période.[1)] Il s'ensuit une diminution de rentabilité des immeubles locatifs. Ceci explique en partie la baisse tendantielle observée dans la construction de ce type de logement[2)] et pourrait inciter les propriétaires actuels à convertir leur immeuble et à liquider un investissement devenu moins rentable, surtout dans un contexte de contrôle des loyers, et ce dans la mesure où la réglementation le permet. De plus, la faible disponibilité de terrains près des centres urbains et leur coût élevé constituent un frein à la construction neuve de telle sorte que la conversion devient à toute fin pratique la seule alternative envisageable pour répondre à la demande de propriété dans les centres urbains.

1) Prix à la consommation et indice des prix. Statistique Canada.

2) Les mises en chantier dans le multiple locatif par rapport aux mises en chantier totales étaient de 59.2% en 1977, 44.6% en 1978, 36.3% en 1979 et 25.8% en 1980.

Du côté de la demande, deux caractéristiques de l'évolution démographique tendent à affecter la structure des préférences pour l'accessibilité; le vieillissement de la population et la diminution de la taille des ménages, plus particulièrement la place de plus en plus grande des couples sans enfant. Il faut noter que ces deux phénomènes ne sont pas entièrement indépendants l'un de l'autre. En effet, une proportion importante des couples sans enfant est constituée de couples d'un certain âge dont les enfants ont quitté le domicile ("empty nesters"). Les études de la demande de logement montrent que l'attrait relatif de l'accessibilité par rapport à d'autres dimensions de l'habitat augmente avec l'âge. D'une façon générale, l'évolution démographique tend à moduler les préférences en faveur d'une plus grande centralité. De plus, l'évolution des revenus des familles a été favorable à l'accession à la propriété. Par exemple, au Québec, le revenu moyen des familles a augmenté de 27% en termes réels au cours de la période 1971-81. Même si les revenus réels ont eu tendance à se stabiliser et même à fléchir légèrement durant les dernière années, les facteurs du côté de la demande ont été favorables au développement du condominium et expliquent la vague spéculative qui s'est emparée d'une partie de ce marché.

Il est difficile d'évaluer l'impact de ces facteurs sur les conversions au Québec puisqu'un moratoire interdisant les conversions en copropriété divise a été adopté en décembre 1975. Il est généralement accepté cependant qu'une partie de la demande potentielle de conversions s'est faite sous forme de copropriété indivise.[1)] Ainsi, pour une évaluation des conditions qui président au phénomène de conversions et à son impact, il convient d'examiner la situation aux Etats-Unis. Il est utile de distinguer la discussion suivant l'âge des immeubles convertis.

2.1.2 L'expérience des conversions aux Etats-Unis

Pour les immeubles récents, les conversions importantes se sont faites dans les régions métropolitaines où la demande sur le marché pour la propriété était forte. Ces conversions étaient surtout localisées dans les quartiers où le taux de vacances dans le marché locatif était faible.

---

1) On estime à près de 10,000 le nombre de logements en copropriété indivise au Québec en 1980. Source, Godbout et Dansereau, op. cit. 1981. Les estimations à cet égard pour la région de Montréal sont très incertaines et varient de 400 à 5,000 unités.

Le phénomène à ses débuts touche surtout les gros immeubles de bonne qualité localisés au centre ville.

> *"In almost two-thirds of the central cities, conversions are concentrated in non-revitalizing neighborhoods characterized by above average median incomes rent levels and housing values and by vacancy rates equal to or below the city average"*[1)]

Dans ce contexte, les rénovations nécessaires pour rencontrer les critères nécessaires à l'individualisation des logements sont moins importants. Les coûts de conversion sont limités aux frais d'arpentage, aux frais légaux, au refinancement d'hypothèques fractionnées et à l'indemnisation des locataires évincés selon le cas. Les prix de vente des unités sont généralement inférieurs aux prix de vente des condominiums neufs équivalents.

Selon l'étude faite par le H.U.D., les conversions sont une réponse de l'offre à une demande croissante pour la propriété, résultant des facteurs démographiques que l'on a mentionnés précédemment et d'un mouvement de protection contre l'inflation. De plus, on a constaté que l'activité de conversion avait tendance à être plus élevée dans les villes où il y avait beaucoup de construction neuve et où le taux de vacances était relativement faible. Cette vigueur de la demande couplée avec des perspectives de profits alléchants ont poussé certains convertisseurs à payer peut-être un peu trop cher les immeubles. L'histoire se répète au Canada:

---

1) Housing and Urban Development Department (HUD) The Conversion of Rental Housing to Condominiums and Cooperatives: A Study of Scope, Causes and Impacts, Washington, D.C. 1980.

"The canadian holders overpaid for land and apartments to convert. They came in with arrogance of too little management experience and too much bargaining power" 1)

L'impact de ce type de conversion est assez limité. Il y a peu de changement sur la qualité du stock puisqu'il s'agit immeubles récents de bonne qualité. Enfin, le statut antérieur des nouveaux propriétaires d'unités converties est ainsi distribué: 22% sont d'anciens propriétaires de l'extérieur, 43% sont d'anciens locataires d'un autre immeuble, 35% sont d'anciens locataires-résidents de l'immeuble converti. Conséquemment, ce type de conversion a peu d'impact sur la qualité des conditions de logement et sur les caractéristiques socio-économiques des résidents du quartier.

Les conversions d'immeubles plus anciens sont légèrement plus problématiques. Elles prennent place dans des quartiers dont la qualité du stock est inférieure et les occupants plus pauvres. On s'accorde cependant pour affirmer que les conversions ne sont généralement pas à l'origine du mouvement de réinvestissement de ces quartiers mais surviennent de 2 à 5 ans après que le processus soit amorcé par l'investissement privé individuel (commerces, etc...). L'impact sur la qualité du stock est plus important. Ceci entraîne une hausse des valeurs immobilières et des loyers de même qu'un déplacement plus grand des locataires à faible revenu. Si le marché locatif est serré, le locataire aura de la difficulté à se trouver un nouveau logement. Par exemple, à Washington il fallait compter 1 mois et à San Francisco 3 mois pour se reloger. Parmi les locataires évincés, on remarque, tel que prévu, une proportion plus grande de ménages à faible revenu et de personnes agées.

---

1) Wintzeback, C.H. et Jarett, A. "Should the Young Householder Rent or Buy" Real Estate Review, 1982.

D'une façon générale, l'étude américaine conclut que, malgré l'importance du phénomène de conversions aux Etats-Unis, soit 130,000 en 1980, son impact est relativement limité.

> *"The actual net effect of conversions in the housing market as a direct result of conversions is relatively small, even though, it involves large number of units and the movement of many households. In some neighbourhoods, the impact may cause the vacancy rate to drop to marginal levels, tightening the rental markets to the extent that the renters must find rental units in other areas of the city".*[1)]

En fait, on a estimé que la perte totale d'unités locatives suite à la conversion était à peine de 5 pour cent: le changement dans le marché locatif est grandement atténué par les changements dans le statut des ménages qui passent de locataires à propriétaires. De plus, le phénomène des conversions semble relativement volatile. Du côté de la demande, l'unité convertie demeure la façon la plus économique d'accéder à la propriété urbaine. La demande fluctue en fonction de la conjoncture économique générale et des conditions de financement. Par exemple, en 1981 et 1982, le marché monétaire serré, les taux d'intérêt élevés et les anticipations d'inflation modérée ont ralenti les pressions de la demande de propriétés. Du côté de l'offre, la formule est flexible et la tendance peut se renverser rapidement car la conversion n'implique pas les nombreux délais généralement rencontrés dans la construction neuve. Cette volatilité des conversions rend plus difficile la prévision et ceci est apparu nettement dans l'étude du H.U.D. En effet, alors que l'on prévoyait 130,950 conversions pour 1981 et 168,718 pour 1982, les conversions ont atteint à peine 80,000 et 40,000 respectivement pour chacune de ces années.[2)]

Pour conclure cette section, il convient de retenir que même si l'impact des conversions sur le stock locatif apparaît mineur sur la

---

1) H.U.D. op. cit. p. VII-44.

2) H.U.D. table VII-9 page VII-42
et Romney, K.B. Condominium Development Guide, Boston 1982.

base de l'expérience américaine, les effets diffèrent selon le caractère des conversions, le type et la localisation des immeubles touchés de même que les alternatives disponibles aux acquéreurs. Le phénomène est initié par des facteurs de demande et semble grandement volatile au gré de la conjoncture et des conditions de financement. Enfin, il faut mentionner que, malgré le peu d'impact des conversions, il s'est développé aux Etats-Unis un appareil réglementaire important qui encadre le processus de conversions. Nous allons examiner dans les prochaines sections, les fondements et la nature de cette réglementation.

2.2 Les objectifs de la réglementation des conversions

Nous avons vu dans la section précédente que les conversions peuvent entraîner, compte tenu du type d'immeuble converti, une augmentation de la qualité du stock et de la valeur des logements de même que l'éviction possible des locataires des immeubles convertis et des autres résidents du quartier qui voient leur loyer augmenter au delà de ce qu'ils sont capables de payer. Une première base d'appui de la réglementation des conversions passe donc par l'influence néfaste que ces conversions peuvent avoir sur le stock et la valeur des logements. Une seconde justification de la réglementation repose sur les situations d'échecs du marché.

2.2.1 La préservation du stock de logement locatif

Un premier type de réglementation s'appuie sur la notion du logement comme un droit et non plus comme un bien de consommation normal dont l'allocation devrait être laissée au mécanisme du marché. Dans cet optique, le marché est considéré comme un mécanisme injuste de répartition et le gouvernement devrait intervenir. C'est ce genre d'argumentation qui généralement préside à la mise en place du contrôle des loyers. C'est une justification du même type qui entoure la réglementation des conversions. D'ailleurs, ces législations sont souvent adoptées parallèlement. En effet, présumant que le contrôle des loyers affecte la rentabilité de l'investissement dans les immeubles locatifs le législateur sera incité à contrôler les conversions qui pourraient exacerber les problèmes de pénuries.[1)]

---

1) En 1979, la Colombie Britannique institue le contrôle des loyers et apporte des amendements au "Strata Titles Act" qui à toutes fins pratiques a stoppé le processus de conversion. Le taux de vacances était alors très faible.

Les législations, dans ce cadre d'intervention, visent à protéger les locataires des immeubles convertis et ceux qui pourraient être affectés par de telles conversions. Pour les premiers, les diverses formes de protection visent à les dédommager en cas d'éviction ou à leur assurer une sécurité d'occupation. Pour les seconds, les interventions visent à restreindre le nombre de conversions qui pourraient réduire de façon trop significative les disponibilités de logements locatifs surtout pour les personnes agées, les handicappés et ceux dont les revenus sont faibles.

2.2.2 Les situations d'échecs du marché

Un second type de réglementation s'appuie sur l'insuffisance d'information pour que le mécanisme de marché puisse fonctionner adéquatement. Nous avons déjà mentionné que dans le cas des formules de propriétés collectives la quantité d'information à acquérir est généralement plus grande que dans les formes traditionnelles. De plus le degré d'incertitude sur les conditions de l'échange et d'occupation est également plus élevé. En effet, les déclarations de copropriété des unités convertis sont volumineuses (100 pages ou plus) et complexes. Elles comprennent des éléments susceptibles d'affecter le statut économique et les conditions d'habitat de l'acheteur. Les futurs acquéreurs ne comprennent pas toujours ce qu'ils achètent. De plus, ils peuvent être soumis à des situations pour le moins désagréables. Par exemple, l'acheteur fait un dépôt qu'il perd si le convertisseur ne mène pas son projet à terme pour cause de faillite. Au moment de la vente, le convertisseur sous-estime les frais de copropriété ou encore manque à ses frais de copropriété au moment où il contrôle encore le projet. Enfin, les règlements internes peuvent avoir été mal conçus, les réserves pour réparations majeures et de remplacement être insuffisantes ou encore les administrateurs être tout simplement incompétents pour opérer un tel projet.

Donc, les situations pouvant entraîner de la fausse représentation et de l'information incomplète sont nombreuses. Il semble qu'à ce niveau, les gouvernements doivent intervenir pour assurer que le futur acquéreur soit informé le mieux possible sur les conditions de son achat. Il faut être conscient toutefois qu'une description claire de la propriété,

des droits des propriétaires et des clauses permettant de traiter les problèmes éventuels exige un certain niveau de complexité. Nous allons examiner à la section suivante comment la réglementation sur les conversions a évolué et la nature des législations qui ont été adoptées pour protéger le stock de logements, les locataires et les futurs acheteurs.

2.3 Constat de la réglementation sur les conversions

Aux Etats-Unis, le gouvernement central a cherché à unifier les lois concernant la conversion et chaque état ou localité revise ses lois en s'appuyant sur les décrets fédéraux[1]. Les états américains qui connaissent la plus forte activité de conversions (environ la moitié) ont édicté une forme de réglementation visant à protéger les locataires et/ou les acquéreurs éventuels. L'état peut se réserver le droit de légiférer en ce domaine et toute promulgation au niveau local est alors jugée ultra-vires. La réglementation au niveau des municipalités diffère considérablement allant du moratoire à l'encouragement des conversions:

> *"Some cities have noted the beneficial aspects of conversions; increased tax base, greater availability of home ownership, renovation, increased interest in physical property maintenance, etc... while others like Los Angeles have been persuaded by the cry of shrinking availability of rental housing and the newly-powerful senior citizen's councils"*[2]

Au Canada, dans toutes les provinces où le phénomène de conversion s'est manifesté (Québec, Colombie-Britannique, Ontario, Alberta), on a édicté des moratoires ou règlements spécifiques aux conversions. De façon générale, les réglementations ont eu pour effet de limiter sinon d'empêcher complètement les conversions.[3]

---

1) Il s'agit des décrets suivants "The Condominium and Cooperative Abuse Relief Act" of 1980 et "The Uniform Condominium Act".

2) H.U.D. op. cit.

3) Au Québec, un moratoire sur la conversion a été introduit en décembre 1975 et reconduit d'année en année jusqu'à l'entrée en vigueur de la loi 107 en octobre '80. Celle-ci lève le moratoire et laisse à la Régie du Logement le soin d'élaborer la réglementation.

Aux Etats-Unis, le moratoire fut utilisé temporairement pour permettre aux autorités d'élaborer une réglementation conforme à leurs objectifs. Ces objectifs concernent la protection du stock locatif, la protection des locataires et des futurs acquéreurs. Les tableaux 1.3 et 1.4 résument la réglementation pour les Etats-Unis et le Canada respectivement.

2.3.1 La protection des locataires et du stock locatif

Les réglementations relatives à la protection du stock locatif sont peu utilisées et mettent généralement fin aux activités de conversion. A San Francisco, on limite le nombre de conversions permises annuellement à 1,000 unités et à Walnut Creek à 5% du stock locatif. A Toronto, par contre, on interdit toute conversion dans un quartier où le taux de vacances n'excède pas 2.5%. Une autre approche vise à conserver et rajeunir le stock de logements locatifs. A La Mesa par exemple, le nombre de conversions doit égaler 50% des mises en chantier; à Los Angeles, le convertisseur doit verser $500 par unité convertie dans un fonds municipal destiné à la construction de logements à revenu modique. Quelques villes examinent les projets de conversion cas par cas (Etobicoke, York) et peuvent limiter la conversion à certain types d'immeubles. Donc, les mesures visant à protéger le stock locatif sont très variées.

Les réglementations visant la protection des locataires sont les mesures les plus fréquentes, surtout si les personnes délogées sont des ménages à faible revenu, des personnes âgées ou des handicappés. La majorité des municipalités exigent l'envoi d'un avis de conversion dans un délai moyen de 120 jours. Au Manitoba on spécifie que l'on ne peut évincer un locataire alors que d'autres villes précisent qu'un bail peut être renouvellé pour un an après l'approbation de la conversion. D'autres règlements précisent que pendant ce délai, les locataires jouiront de la tranquillité et ne seront pas dérangés (visites d'acheteurs éventuels, hausses de loyers, rénovations, autres harcèlements). Certaines villes permettent à un locataire d'annuler son bail moyennant un préavis de 30 jours.

TABLEAU 1.3

REGLEMENTATION DES CONVERSIONS AUX ETATS-UNIS

OBJECTIF	CRITERE	ETATS(50)[1]	MUNICIPALITES[2]
Protéger le stock locatif	Maximum de conversions permises		
	Seuil maximum du taux de vacances		18%
	Construction neuve de locatifs		
	Approche discrétionnaire		28%
Protéger les locataires	Préavis de reprise pour conversion (droit de maintien des lieux)	3.6%	74%
	Droit de jouir de la tranquillité du logement	19.0%	
	Droit d'annuler son bail	8.0%	26%
	Droit de préemption de son logement	30.0%	
	Aide à la relocalisation	10.0%	26%
	Provisions spéciales pour ménages à revenu modique,	0.2%	15%
	troisième âge et handicappés	0.6%	20%
	Minimum de locataires approuve la conversion		
	Avis d'Audience Publique	0.2%	
	Droit de Préemption de l'Immeuble	0.2%	
Protéger les acquéreurs	Prospectus d'information	40.0%	55%
	Droit d'annuler l'offre d'achat	38.0%	
	Dépôt en fiducie des avances des acheteurs	22.0%	
	Dépôt en fiducie pour garantir parties communes	14.0%	
	Conformité au code du bâtiment	28.0%	
	Publication d'un rapport d'ingénieur	10.0%	
	Décourager la spéculation		10%
Moratoire			37%

(1) Proportions of States having Statutes p. XI-5 and XI-12.

(2) Proportions of City Conversion-Related Ordinances Containing various Provisions Appendix 2, p. 56 "Only those local government who report passage of local ordinances related to conversions responded".

TABLEAU 1.4

REGLEMENTATION DES CONVERSIONS AU CANADA

	STOCK LOCATIF	PROTECTION LOCATAIRES	PROTECTION ACQUEREURS
Manitoba		Bails renouvelés automatiquement	
Nouvelle Ecosse			
Nouveau Brunswick			
Québec		Autorisation de la Régie du Logement	
Colombie Britannique	Approbation municipale	Préavis de 120 jours	Conformité au CNB [1]
		Aide à la relocalisation	Durée de vie, Frais entretien
Alberta	Approbation municipale		
Ontario	Approbation municipale		
Toronto	Taux de vacances >2.5%		
Etobicoke	Discrétionnaire		Rénovations requises
Scarborough		25% locataires approuvent	Dépôt de réserves
		Préavis de 2 ans	
North York	Taux vacances >5%		
York	Discrétionnaire		
East York	Discrétionnaire		

1) Code National du Batiment (CNB)

Une réglementation très utilisée permet à chaque locataire d'acheter en priorité l'un des logements convertis. D'autres règlements prévoient une aide financière à la relocalisation (Colombie Britannique). Ainsi, à San Francisco, le convertisseur devra verser $1,000 au délogé pour se relocaliser; à Los Angeles, ce montant s'élève à $500 mais on comble en surcroît la différence entre le nouveau loyer et l'ancien jusqu'à concurrence de $100/mois pour une période d'un an. Pour les ménages à faible revenu, ceux du troisième âge et les personnes handicappées, Los Angeles prévoit un montant de relocalisation de $2,500; à San Francisco, tout convertisseur doit réserver 10% de ses unités à cette catégorie de ménages, soit en les louant à bon marché ou en les vendant à un prix n'excédant pas 2.5 fois le revenu moyen de ces ménages dans le quartier. Quelques villes (dont New York) garantissent un bail à vie pour les personnes âgées.

L'avis d'audience publique permet aux associations de locataires de s'organiser et de faire connaître leur point de vue avant la conversion: cette réglementation est utilisée en Californie [1]. Le droit de préemption de l'immeuble n'est en vigueur que dans trois villes dont Washington, D.C.. Le propriétaire accorde 30 jours aux locataires pour se former une association puis ils ont 120 jours pour signer un contrat de vente de l'immeuble avec le propriétaire. On estime que 30 immeubles ont été ainsi convertis à Washington; les locataires deviennent les agents de la conversion de la même façon que des coopératives ont pu se former au Québec. Dans ce cadre cependant, les groupes de locataires à faible revenu rencontrent des difficultés de financement des hypothèques et la ville a institué des fonds à cette fin.

2.3.2 La protection du futur acquéreur

La troisième rubrique touche la protection des futurs acquéreurs. Dans un premier temps on veut que l'acheteur soit bien informé sur le produit qu'il achète: état du bâtiment, situation financière, budget futur et documents légaux. Toutes ces informations se retrouvent dans un prospectus qui sert à la promotion du projet. Quelques villes donnent aux acheteurs la possibilité d'annuler leur offre d'achat ou de vente

---

1) A Scarborough on exige que 25% des locataires approuvent le projet.

s'ils jugent qu'ils n'ont pas été bien renseignés: cette période d'annulation varie de 3 à 15 jours après la signature. De plus, toutes les avances de l'acheteur doivent être déposées dans un compte en fiducie et ne peuvent être utilisées par le convertisseur pour la rénovation des unités ou la conversion de l'immeuble.

Dans un deuxième temps, on veut protéger les acheteurs contre les vices possibles de l'immeuble. Quelques règlements exigent que le convertisseur fournisse une garantie sur les parties ou éléments communs (électricité, plomberie, chauffage, ascenseurs, toiture, etc.). Les garanties durent un an ou deux et sont conservées dans un fonds de réserve déposé en fiducie. En Colombie Britannique et dans plusieurs états et municipalités américaines, le projet est accepté s'il est conforme au code de bâtiment en vigueur. Le service d'inspection et d'incendie de la ville certifie cette conformité. Toute violation au code devra être corrigée; quelques villes permettent des écarts si les acheteurs en sont avertis ou si une somme de garantie est déposée en fiducie (eg. Scarborough). Pour certains éléments (places de stationnement) on accepte également des écarts. Le convertisseur peut également être obligé de fournir un rapport d'ingénieur certifiant la qualité structurelle de l'immeuble. Dans certains cas le rapport doit présenter la durée de vie estimative de l'immeuble et une estimation des coûts de réparations éventuelles.

Toute cette réglementation poursuit des objectifs que l'on peut difficilement contester. Toutefois, plus les contraintes à la conversion sont nombreuses et sévères plus il devient coûteux de convertir. Les possibilités d'accession à la propriété à des prix avantageux qu'offrent les conversions s'estompent et on pourrait alors avoir recours aux substituts que sont la copropriété indivise et la coopérative, dans la mesure où les lois le permettent. Il faut donc dans l'élaboration d'une réglementation sur les conversions, chercher un certain équilibre.

3. L'ampleur du phénomène des conversions

Nous avons examiné dans les sections précédentes les diverses formules de propriété que peuvent prendre les immeubles locatifs suite au processus de conversion. Nous avons retenu entre autres la copropriété divise, la copropriété indivise et les coopératives. Dans leur ensemble, ces formes collectives de propriété demeurent marginales représentant à peine 1 pour cent du stock de logements au Québec. Celles qui résultent du processus de conversion proprement dit sont encore moins nombreuses en raison surtout des fortes contraintes réglementaires entourant le processus. Malgré leur faible nombre, leur influence sur le marché du logement pourrait être non négligeable compte tenu que le phénomène est relativement récent et que des pressions s'exercent pour un certain relâchement des contraintes réglementaires.

La présente section a pour objectif d'évaluer l'ampleur du phénomène de conversion en le situant d'abord dans le temps et dans l'espace pour ensuite examiner sa distribution selon le type d'immeubles. Cet exercice, tout comme pour les sections précédentes, s'appuiera sur l'expérience américaine dont le processus de conversion a été généralement moins réglementé que le nôtre. Nous analyserons pour le Canada et le Québec en particulier, les informations dont on dispose sur les périodes pour lesquelles un moratoire sur les conversions n'était pas en application.

3.1 Les conversions: un phénomène récent et essentiellement urbain

Au Canada, l'échantillon des immeubles convertis dont on dispose est trop restreint pour permettre un examen crédible de la morphologie des immeubles convertis. Aux Etats-Unis, nous utiliserons les résultats du H.U.D. portant sur les principales régions métropolitaines où se sont confinées les conversions d'immeubles.

3.1.1 L'importance et l'évolution des conversions

Le phénomène des conversions ne démarre vraiment qu'au début des années 70. Aux Etats-Unis, le mouvement s'accélère dans la deuxième moitié de cette période alors que près de 75 pour cent des quelques 347,000 conversions effectuées entre 1970 et 1979 se sont faites durant les quatre dernières années. Au Canada, une évolution similaire aurait vraisemblablement pu être observée n'eut été des restrictions sévères imposées au processus. Par exemple, à Vancouver dès 1972-73, on observe une forte croissance du phénomène de conversion; pour la seule année 1972, 324 unités sont converties. Le gouvernement intervient avec le contrôle des loyers en 1974 et amende le "Strata Titles Act" ce qui a pour effet de freiner le mouvement de conversions.[1] On observe le même scénario à Toronto où le phénomène de conversion progresse rapidement durant la première moitié des années 70. Les conversions qui étaient au nombre de 97 en 1971 atteignaient 712 en 1974.[2] C'est alors que le gouvernement impose un contrôle sur les conversions.

Au Québec, les données sur le phénomène de conversion proviennent de nombreuses sources[3] mais la plupart du temps les estimations ne coïncident pas. L'évaluation la plus fiable a été effectuée par l'INRS-Urbanisation et indique que durant la période 1974-76, environ 1,700 unités ont été converties. En 1976, un moratoire est imposé sur la

---

1) Hamilton, S.W. Condominiums : a Decade of Experience in B.C., Vancouver, 1978.

2) Rosenberg, A.B. Conversion of Rental Properties to Condominium in Canada, 1976.

3) Une première évaluation effectuée par Birtz, L.F., "La copropriété immobilière", Actualité Immobilière, Oct. 1976, établie à 1626 le nombre de conversions durant la période 1970-75. L'autre évaluation disponible porte sur la région de Montréal seulement et établie à 621 le nombre de conversions entre 1974-76. APCHQ. Conjoncture et perspective du marché du condominium au Québec, août 1980.

conversion en copropriété et ce moratoire a été reconduit d'année en année jusqu'à l'entrée en vigueur de la loi 107 en octobre 1980. Cette loi lève le moratoire et confie à la Régie du logement le soin d'élaborer la réglementation relative aux conversions. Depuis 1976, les conversions effectuées au Québec ont été principalement sous forme de copropriétés indivises. Il est difficile d'en évaluer l'ampleur exacte puisqu'elles ne nécessitent aucune formalité juridique. Toutefois, ce mouvement de conversion qui s'était jusque là limité aux petits immeubles s'est étendu en 1980 à des immeubles à revenu pouvant compter jusqu'à cinquante logements: la copropriété indivise n'était proposée qu'à titre provisoire en attendant la réglementation définitive de la Régie du logement sur les conversions. L'imposition de la loi 20 en 1981 interdisant au propriétaire d'évincer un locataire pour son propre usage frappait expressément les immeubles de cinq logements ou plus détenus en copropriété indivise.

3.1.2 La distribution spatiale des conversions

Le phénomène de conversion se concentre dans quelques grandes zones métropolitaines et frappe de façon plus marquée les centres urbains. Comme le montre le tableau 1.5, aux Etats-Unis, les 12 zones métropolitaines où l'activité a été la plus forte, représentent 59 pour cent du total des conversions. De plus, près de 51 pour cent des conversions se retrouvent dans la ville centrale de ces zones métropolitaines. Ces données globales cachent toutefois beaucoup de variations d'une zone métropolitaine à l'autre. Les conversions ont été particulièrement importantes dans certaines zones métropolitaines telles que Chicago, Denver, et Washington où elles représentent environ 7.5 pour cent du stock locatif. Le phénomène des conversions semble donc lié à certaines particularités du stock de logement d'une ville mais dans tous les cas on le retrouve surtout dans les zones urbanisées à forte densité. Les conversions dans le centre affectent surtout des projets verticaux alors que

TABLEAU 1.5

LA DISTRIBUTION SPATIALE DES CONVERSIONS,

ETATS-UNIS, QUEBEC

	ETATS-UNIS (1970-79)			QUEBEC[1] (1974-76)	
	#	%		#	%
Total des conversions	346,476			1,707	100%
- les 12 zones les plus actives	203,497	58,7%			
- les 37 zones les plus actives	265,201	76,5%	100,0%		
. ville centrale	134,372		50,7%	773	45,3%
. autre	130,829		49,3%	934	54,7%
% du stock locatif	2,16%			0,18%	

Sources: (H.U.D.) Op. cit. et INRS-Urbanisation, La transformation d'immeubles locatifs en copropriété d'occupation, mai 1981.

1) Le pourcentage du stock locatif est basé sur le stock en 1976, soit 940,155 unités.

celles de la proche banlieue impliquent des rénovations cosmétiques de tours ou de maisons en rangée. A Chicago, par exemple, les conversions étaient davantage concentrées en banlieue. Depuis 1980 cependant, le marché des couples sans enfant a eu un impact considérable sur la conversion dans le centre[1)].

Au Québec également on observe une forte concentration spatiale des conversions. Elles sont effectivement localisées à près de 82 pour cent dans la zone métropolitaine de Montréal. Les centres des villes accaparent 45 pour cent du total des conversions. Il faut cependant interpréter ces résultats avec prudence car le nombre de conversions au Québec a été fortement limité par le moratoire imposé à partir de 1976 et les conversions qui se sont effectuées durant la période 1974-76 ne représentent que 0,18 pour cent du stock locatif.

3.2 La nature des conversions

Les conversions observées aux Etats-Unis et au Canada peuvent se caractériser en regard du type d'immeubles affectés et des conditions de marché qui prévalent dans les zones métropolitaines où l'activité de conversion est particulièrement intense.

3.2.1 Le type d'immeubles convertis

Les conversions au centre sont de deux sortes. Le premier type implique des rénovations cosmétiques et les unités sont revendues aux ménages résidant dans la communauté; le second implique des rénovations majeures et il s'ensuit une augmentation substantielle du prix, du niveau de revenus et de l'occupation des chefs de ménages y résidant. Aux Etats-Unis, plus de 50% des conversions affectent des immeubles en bonne condition, âgés de 11 à 20 ans et ayant plus de 9 étages.

---

1) Romney, K. Op. cit.

A New York cependant, presque tous les immeubles sont convertis en coopératives et on y retrouve des immeubles de 8 logements connus sous le nom de "brownstons" qui sont typiques de New York[1].

La vague de conversions des années 1974-76 à Montréal correspond aux tendances générales dégagées aux Etats-Unis: 63% des conversions concentrées dans le centre touche des immeubles de plus de 6 étages et âgés de moins de 10 ans. Seulement 8% des conversions impliquaient des rénovations majeures. Les conversions en dehors du centre touchent principalement des maisons contigües et des bâtiments d'appartement de type horizontal, âgés de moins de 15 ans.

Il semblerait cependant que le stock de logements convertis de 1975 à 1981 en copropriétés indivises touchent des immeubles de 2 à 3 étages comprenant de 3 à 6 logements qui se louent moins cher que les logements neufs voisins.[2] Ce stock de logements se retrouve dans des quartiers de classe moyenne-supérieure (Outremont, N.D.G.) ou dans des quartiers en voie de revivification (Plateau Mont-Royal, Carré St-Louis). A partir de 1980-81, ce mouvement s'est étendu aux immeubles plus grands comme nous le mentionnions précédemment.

3.2.2 Les conditions spécifiques de marché

Les explications les plus souvent données au phénomène de conversion sont liées à l'existence d'un marché locatif en difficulté, caractérisé d'une part par une diminution de la rentabilité et d'autre part par une faible croissance de la demande résultant d'un rythme de formation des ménages réduit. Dans certains cas, cependant, le lien entre les facteurs de l'offre et de la demande est perturbé par l'existence de contrôles. La faible rentabilité de l'investissement résulte alors beaucoup moins des conditions de demande que d'une limite imposée à l'augmentation des loyers.

---

1) A New York, la coopérative s'apparente à la coopérative avec "droit d'occupation" maintenant suggérée au Québec; le détenteur de parts peut les revendre à leur pleine valeur sur le marché libre.

2) Perrault M. La transformation d'immeubles locatifs en copropriété indivise, S.H.Q., 1980.

En introduisant les moratoires sur les conversions, les législateurs invoquaient les motifs suivants: protéger le stock de logement locatif, empêcher l'évincement des locataires, faire respecter le contrôle des prix des loyers.

Ainsi, à Seatle, on veut convertir des investissements devenus non rentables à cause du contrôle des loyers; en même temps, la ville connaît une immigration très forte et de fortes pressions sur un marché locatif serré. Un moratoire vient interdire toute conversion dès novembre 1978. A Vancouver, la construction d'immeubles en béton de six étages ou plus n'a débuté que vers le milieu des années 50. L'immigration qu'a connue cette ville, couplée avec des coûts de construction croissants ont rendu l'idée du condominium attrayante. En 1976, la copropriété divise compte pour 37.9% des mises en chantier et 72% des mises en chantier dans le multiple[1)]. La ville de Vancouver compte 66% des unités détenues en copropriété divise dans la province. Les projets horizontaux sont surtout localisés à New Westminster. La première conversion d'immeuble a eu lieu en 1971 et la majorité des conversions concernent des projets verticaux en 1972-1973 au moment où le taux de vacances atteint 0.4%. En 1979, le gouvernement intervient avec le contrôle des loyers et amende le "Strata Titles Act" ce qui a pour effet de freiner le mouvement de conversions.

Une autre explication au phénomène de conversion est liée à une demande croissante pour la propriété résultant de l'inflation. Les formes traditionnelles d'accession à la propriété deviennent inabordables et la demande se déplace vers le marché de la propriété convertie ou du condominium. Les plus récentes analyses aux Etats-Unis tendent à pencher vers ce deuxième type d'explication, alors que le phénomène de conversion élevé se retrouve dans des zones où le marché locatif est serré et où le taux de

---

1) Les chiffres sont basés sur les estimations faites par Hamilton S.W. Condominiums: A Decade of Experience in B.C., 1978, p. 19.

construction neuve est élevé. Par contre, l'expérience américaine ne permet pas d'établir une relation significative entre le contrôle des loyers et les conversions. Par exemple, New York, Boston et Washington, qui exercent un contrôle des loyers, ont une activité élevée de conversions alors que Chicago qui n'a pas de telle législation, possède le rythme de conversions le plus élevé aux Etats-Unis. D'une façon générale, on peut dire que les conversions sont davantage le signe d'un marché actif et la réponse à des opportunités de profits qu'une décision résultant d'une diminution de la rentabilité sur l'investissement locatif. Même si la détérioration de la rentabilité est le facteur le plus visible motivant les conversions, la valeur de marché accrue résultant de la vente des unités converties n'apparaît pas plus grande que dans le cas d'une vente dans le but d'une poursuite des opérations locatives. Bien qu'une telle comparaison n'ait pas été faite au Québec, l'étude de l'INRS[1)] montre que la plupart des conversions recensées durant la période 1974-76 coincidaient avec des situations financières difficiles.

Selon l'explication la plus probable du phénomène de conversion, il existerait parallement au phénomène de conversion une forte activité dans la construction de condominium. Les facteurs qui alimentent la demande pour ce type d'habitat semblent être les mêmes et la réponse de l'offre se fait selon ces différentes formules.

A Houston, par exemple, le démarrage du processus est plutôt lent, et en 1978, le phénomène de conversions de gros immeubles a lieu en même temps que des mises en chantier de gros condominiums sont projetés. A Toronto, les conversions prennent de l'ampleur en 1973-74 et touchent principalement les projets horizontaux. Pendant cette période les mises en chantier des copropriétés horizontales sont plus faibles qu'en 1973 ou 1976-78, alors que les mises en chantier des copropriétés

---

1) INRS-Urbanisation, op. cit.

verticales sont particulièrement fortes[1]. Il semble que les mêmes facteurs de marché alimentent les deux phénomènes.

A Montréal, le marché immobilier touché correspond aux tendances de localisation des copropriétés divises neuves. Si on examine le tableau 1.6, les projets horizontaux atteignent un sommet en 1971, alors que les projets verticaux débutent vraiment en 1977. En 1975, la part des unités converties sur l'ensemble de copropriétés divises verticales fut de 78%. Vu sous cet angle, les conversions, lorsque permises viendraient combler un vide au niveau de la construction neuve de condominiums. De plus, on constate que les immeubles touchés par la conversion sont localisés dans les mêmes quartiers. Au centre, ils se concentrent dans Outremont, Côte des Neiges et Westmount. Dans la proche banlieue, il y a Longueuil, Côte St-Luc et le "West Island".

Depuis 1977, l'évolution du marché de la copropriété divise neuve suit une courbe ascendante dans la région de Montréal. Ainsi en 1980, les copropriétés verticales comptent pour 28% des mises en chantier d'appartements. De plus, on dénote une diversification du phénomène, notamment construction d'immeubles de faible hauteur à des coûts nettement inférieurs à ceux de la maison unifamiliale et de localisation comparable.

Conclusion

On peut s'attendre qu'en cas de libéralisation, les conversions vont emboiter le pas. Certains gestionnaires immobiliers entendent ajouter la conversion en copropriété divise à leurs activités dès que la réglementation sera passée parce que disent-ils la demande est là. Ainsi en 1980, le prix moyen d'une unifamiliale, d'après les transactions M.L.S., était de $148 941. à Outremont alors que le prix d'un appartement dans un immeuble ancien en copropriété divise était de $50,750.

---

1) Hurtibise, J. Etude sur la Copropriété Divise S.C.H.L., 1981, tableau

TABLEAU 1.6

MISES EN CHANTIER

REGION METROPOLITAINE DE MONTREAL

	Projets horizontaux (1)			Projets verticaux (2)		
Année	Mises en chantier	Copropriété Divise (3)	%	Mises en chantier	Copropriété Divise (3)	%
1970	8,191	358	4	14,826	84	1
1971	7,314	1,061	15	14,971	200	1
1972	9,351	222	2	12,713	-	-
1973	11,180	358	3	19,520	130	1
1974	13,064	433	3	11,694	-	-
1975	13,866	373	3	12,896	165	1
1976	15,054	298	2	22,477	142	1
1977	10,545	58	1	16,339	259	2
1978	9,787	55	1	8,513	357	4
1979	9,909	-	0	6,279	403	6
1980	7,955	251	3	4,478	1,270	28

1) Comprend Simple détachés, Bi-Familiales, En Rangée.

2) Comprend Appartements.

3) Tiré de Hurtubise, J. Etude de la Copropriété Divise, 1981.

Dans ce contexte, la conversion offre une alternative de plus en plus acceptée pour accéder aux centres urbains où le prix des unifamiliales est trop élevé et où se retrouvent la majorité des locataires. C'est par une évaluation de la demande pour la propriété qui sera effectuée dans la seconde partie que nous serons en mesure de quantifier de façon plus précise le potentiel de conversion.

PARTIE II

ANALYSE DU MARCHE POUR LES CONVERSIONS

INTRODUCTION

On s'attend généralement d'une analyse de marché qu'elle dégage les éléments qui caractérisent la demande et l'offre pour le produit ou le service étudié. Cette démarche est particulièrement importante dans le cas des conversions puisque la dynamique même des conversions peut origi-ner soit d'une forte demande pour la propriété, soit encore des facteurs de l'offre, c'est-à-dire d'un marché locatif dépressif rendant l'exploi-tation d'immeubles locatifs une activité peu rentable. Dans les marchés soumis au contrôle, c'est ce dernier type d'explication qui a conduit à l'adoption de moratoires sur la conversion d'immeubles. Par exemple, au Canada, comme nous l'avons montré dans la première partie, la réglemen-tation des conversions est particulièrement sévère et accompagne souvent les législations sur le contrôle des loyers. Aux Etats-Unis par contre où les conversions sont peu réglementées, on a observé qu'elles étaient particulièrement importantes dans les régions métropolitaines où la demande pour la propriété était élevée laissant apparaître une prédomi-nance des facteurs de demande dans la dynamique des conversions.

Doit-on opposer de la sorte les explications du phénomène de con-version? Il est utile de le faire dans la mesure où cela nous permet d'identifier les facteurs de la demande et ceux de l'offre. Toutefois, c'est la conjugaison de ces diverses influences qui va déterminer l'im-portance du phénomène de conversion. Il est possible que dans un même marché les immeubles locatifs présentent une situation financière qui se dégrade et que la demande pour la propriété soit en forte croissance. Dans un tel cas, la conversion devient une réponse logique de l'offre au déplacement de la demande en faveur de la propriété.

Cette partie de l'étude se décompose donc en deux grands volets, celui de la demande et celui de l'offre. Dans le premier cas, nous ferons d'abord une analyse qualitative de la demande afin d'identifier les

clientèles cibles pour les conversions. Nous tenterons ensuite de quantifier, selon divers scénarios, la demande de conversion sur un horizon temporel limité. Dans le cas de l'offre, nous suivrons sensiblement le même cheminement: soit de catégoriser les coûts de conversions, coûts directs et coûts d'opportunité, c'est-à-dire la valeur de la propriété comme immeuble locatif. Ceci devrait nous conduire dans un second temps aux analyses financières permettant d'évaluer le potentiel du côté de l'offre.

1. La demande de conversion

Cette section sur la demande comprend d'abord une partie qualitative où l'objectif est d'identifier les éléments qui caractérisent la demande de conversion et ensuite de cerner les clientèles cibles. Une seconde partie essaie, sur la base de ces éléments, de quantifier la demande potentielle de conversion sur un horizon temporel donné.

1.1 L'analyse qualitative

Lorsqu'on parle de conversion, il s'agit d'un bien ou d'un service qui existe déjà mais dont on transforme les attributs et plus particulièrement le mode de propriété. Du point de vue de l'offre, cet élément est certes capital mais il l'est aussi du point de vue de la demande. En effet, un sous-ensemble restreint d'attributs du logement sera modifié par le processus de conversion. C'est en concentrant l'analyse sur ces attributs que l'on sera le plus en mesure de cerner les éléments spécifiques de la demande pour la conversion.

1.1.1 L'approche des attributs

Le logement est un bien hétérogène. A la limite, chaque logement représente un bien différent que ce soit simplement en raison de sa localisation particulière. La meilleure façon de saisir cette particularité est de considérer chaque logement comme un ensemble d'attributs: type de

logement, grandeur, densité, qualité, mode d'occupation, localisation, etc.... On peut supposer que le ménage exprime une demande pour les attributs eux-mêmes; demande qui dépendra de ses préférences, du prix implicite de ces divers attributs et de son revenu. Dans la plupart des conversions, tout au moins sur la base de l'expérience américaine, les transformations sont mineures et se limitent à des rénovations cosmétiques. Il s'ensuit donc que les principaux attributs du logement ne sont pas modifiés si ce n'est le mode d'occupation. Ainsi, en termes de sa composition d'attributs, le logement converti comprend les particularités du logement locatif, (plus dense, localisation plus centrale) et les avantages de la propriété, (capitalisation et contrôle des coûts d'habitat). La clientèle pour ce type d'habitat devrait donc présenter des caractéristiques qui ressemblent à celles des ménages locataires mais dont les revenus sont plus élevés en raison des frais de logement qui sont généralement plus élevés que le locatif.

Dans la discussion précédente, nous avons supposé implicitement que le consommateur était toujours en mesure de trouver la combinaison d'attributs qui correspond le mieux à ses préférences. Or, il n'en est rien. Le processus de production du logement fait en sorte que les attributs sont souvent liés. Quelqu'un qui manifeste une préférence marquée pour l'espace sera généralement contraint d'acheter son logement et d'habiter la banlieue. Par contre, quelqu'un qui préfère le centre urbain, avec les avantages que cela procure, pourra le mieux répondre à ses aspirations sur le marché locatif. Le condominium neuf et le logement converti permettent d'accroître la flexibilité au niveau de la combinaison des attributs. Cet élément est important pour notre propos puisqu'il révèle des tensions qui peuvent exister sur le marché alors que des ménages se retrouvent dans un mode d'occupation donné simplement parce que les attributs qu'ils valorisent n'étaient pas disponibles dans le mode d'occupation alternatif. Si tel est le cas, la conversion pourrait alors entraîner des modifications sensibles dans les modes d'occupation.

Doit-on déduire de l'analyse précédente que la clientèle se recrute essentiellement dans le bassin des locataires? Il est probable que non. Dans la mesure où le logement converti partage certains attributs du logement en propriété, il devrait normalement puiser dans le bassin des clientèles traditionnelles d'accession à la propriété. En fait la question posée est celle des substituts et de l'élasticité de la demande pour les conversions. Le logement converti présente en effet une alternative aux formes plus traditionnelles de propriété telles l'unifamilial et le condominium neuf; de la même façon, il présente une forme alternative d'occupation par rapport au locatif traditionnel. De fait, il se situe à mi-chemin sur un continuum allant du locatif au condominium neuf et à l'unifamilial. De plus, nous verrons que sur le continuum des prix, il se situe grosso modo au même endroit. Mais avant de se prononcer sur les caractéristiques de la demande, on doit se demander si les produits que l'on a classé sur un seul continuum n'appartiennent pas en fait à des segments différents de marché.

Nous distinguerons en fait trois segments de marché, un premier dans les zones plus densifiées où le logement converti est davantage en concurrence avec le locatif et le condominium neuf, un second, dans les zones moins densément peuplées où la concurrence s'exerce surtout avec l'unifamilial et le condominium neuf et enfin un marché captif, représenté par une certaine proportion d'anciens résidents locataires des immeubles convertis. En effet, il apparaît nettement que sur la base des attributs du logement, il est difficile de situer le logement converti sur le même plan que l'unifamilial sauf dans des marchés spatialement localisés. Donc, le bassin de clientèle potentielle pour le logement converti se situe surtout dans les clientèles du condominium neuf et du locatif et, à un moindre degré, dans le cas de marchés spatialement restreints dans les clientèles de l'unifamilial. C'est sous cette hypothèse de segmentation de marché que nous allons poursuivre notre analyse de la demande.

Sur le premier segment de marché, le logement converti entre en concurrence avec le logement locatif et le condominium neuf. Par rapport au locatif, il offre les avantages de la propriété mais il exige des dépenses de logement plus élevées. Par rapport au condominium neuf, il est moins cher et offre un éventail de localisations et de types de structure d'habitat plus variés. Ainsi, sur ce segment, la sensibilité de la demande au prix sera probablement très grande. Puisqu'il s'agit davantage ici de la réaction sur le mode d'occupation suite à une variation du prix implicite de cet attribut, les études économétriques sur le sujet montrent que le choix du mode d'occupation est effectivement très sensible au prix. A titre d'exemple, nous avons trouvé[1)] que la probabilité d'achat d'un logement avait une élasticité prix de 1,16. Ainsi, une baisse du prix de l'accession à la propriété de 20% entraînerait[2)] une augmentation de 23% de la probabilité d'achat.

Le logement converti offre la possibilité de briser la trajectoire résidentielle habituelle allant du logement locatif à la maison unifamiliale. Il permet en effet dans une première étape de la trajectoire résidentielle, d'accumuler l'équité nécessaire à l'acquisition d'une résidence correspondant davantage aux préférences du ménage. Il apparaît donc à la suite de l'analyse de ce segment de la demande, que la clientèle du logement converti se situera surtout dans le bassin qui alimente le locatif et le condominium neuf, le choix entre ces options étant très sensible aux prix.

---

1) Ces élasticités proviennent de l'estimation d'un modèle de choix probabiliste pour le logement dans la Région de Montréal; LAPOINTE, A. et DESROSIERS, J., Evaluation de l'impact des changements structurels sur les choix de résidence, SCHL, Ottawa, 1983.

2) 20% correspond grosso modo au différentiel de prix observé entre le condominium neuf et le logement converti pour des logements comparables.

Dans le second segment de marché, le logement converti intervient en bas de gamme en concurrence avec le condominium neuf et l'unifamilial. Il puise davantage sa clientèle dans le bassin de l'unifamilial sur un marché spatialement restreint. Dans cet optique, le logement converti, tout comme le condominium neuf à certains égards peut s'inscrire à la fin d'une trajectoire résidentielle en libérant l'ancien propriétaire d'unifamilial du soucis et des frais d'entretien tout en le maintenant dans la même zone résidentielle.

Le dernier segment de marché est constitué des locataires actuels des immeubles convertis. Aux Etats-Unis, l'expérience des conversions montre qu'en moyenne près de 27% des copropriétaires sont recrutées parmi les anciens locataires. Une partie de cette clientèle est plus ou moins captive soit parce que la mobilité du ménage est faible en raison de l'âge du chef, soit encore que le marché locatif dans le quartier est trop serré pour favoriser la mobilité. On constate de fait que les copropriétaires qui sont d'anciens locataires sont généralement plus âgés et de revenu inférieur.

1.1.2 Les clientèles-cibles

Sur la base de l'analyse précédente les clientèles-cibles sur le premier segment de marché devraient se recruter surtout dans le bassin des locataires et des acheteurs de condominium neufs et ainsi présenter sensiblement les mêmes caractéristiques socio-économiques. Nous allons tenter de confronter les résultats de notre analyse à caractère déductif avec les caractéristiques socio-économiques des diverses clientèles pour le locatif, le condominium neuf, le logement converti et la propriété. Comme l'information n'est pas uniforme d'une source à l'autre et fortement restreinte pour le Québec, nous présenterons dans un premier temps les principales conclusions qui découlent de l'expérience américaine, pour ensuite compléter l'analyse à l'aide des quelques données comparables disponibles sur le Québec.

L'enquête effectuée aux Etats-Unis en 1979-80 sur les propriétaires de logement convertis montre un profil type émergeant: les ménages sont plus jeunes, composés plus souvent d'une seule personne, fortement représentés dans la catégorie professionnel et d'un revenu supérieur à la moyenne. En fait, ils ne correspondent pas au client type de l'unifamilial. Leurs caractéristiques s'apparentent davantage à celles des locataires mais d'un niveau de revenu plus élevé. La distribution des caractéristiques pertinentes est présentée au tableau 2.1.

TABLEAU 2.1

PROFIL DES MENAGES AUX ETATS-UNIS

	Propriétaires de logements convertis	Ensemble des propriétaires	Ensemble des locataires
	%	%	%
Ménages d'une personne	57	14	34
65 ans et plus	9	22	17
revenu $12 000 et moins	12	39	69

Source: H.U.D., op. cit. tableaux VI-2 et VI-5.

Ces données viennent confirmer les conclusions qui se dégageaient de notre analyse qualitative. Nous allons maintenant tenter d'effectuer le même genre de vérification sur les données du Québec. Nous allons confronter dans un premier temps, l'information dont on dispose sur le condominium neuf pour Montréal avec les données comparables sur les caractéristiques socio-économiques des ménages locataires et propriétaires au Québec. Nous aurions pu, de fait, décomposer l'information

sur les condominiums neufs selon le type et le niveau de prix; toutefois, cela n'aurait que confirmé et même donné plus de poids aux conclusions qui se dégagent du tableau 2.2. En effet, la clientèle des logements convertis devrait se rapprocher davantage de celle qui achète des unités de condominium verticaux plutôt qu'horizontaux et d'un prix moyen faible plutôt qu'élevé. Malgré cela, les données précédentes confirment que la clientèle du condominium neuf est plus jeune, composée de ménages de taille restreinte et d'un revenu supérieur à la moyenne. Mis à part le revenu, ses caractéristiques se rapprochent de celles des locataires. Ceci confirme nos attentes à l'effet que compte-tenu des attributs du condominium neuf ou converti, les caractéristiques des clientèles auraient tendance à se confondre davantage à celles des locataires, à l'exception du revenu qui serait plus élevé que la moyenne.

Les données comparables pour les logements convertis au Québec sont parcellaires et basées sur un échantillon fort restreint d'occupants, soit 56 cas pour les projets verticaux; il est donc difficile de dégager un tableau représentatif de la clientèle sur une base de données aussi restreinte. Nous avons quand même regroupé l'information sur les caractéristiques socio-économiques des ménages pour les projets verticaux récents et anciens; cette information est reproduite au tableau 2.3. Bien que ces résultats doivent être interprétés avec beaucoup de prudence, il apparaît que les principales caractéristiques que nous avions identifiées s'y retrouvent; ménages de taille restreinte dont le chef est plutôt jeune et disposant d'un revenu supérieur à la moyenne. Des données analogues portant sur les conversions en copropriétés indivises[1)] montrent que plus de 70% des copropriétaires ont moins de 40 ans et que le même pourcentage de copropriétaires ont un revenu de $25 000 et plus. Ces données confirment celles obtenues précédemment.

---

1) LESSARD, M.J., "La copropriété indivise: et les anciens locataires?" Actualité immobilière, vol. 7, no 1, printemps 1983.

TABLEAU 2.2

PROFILS DES MENAGES

	Condominium neufs[a] %	Ensemble des propriétaires[b] %		Ensemble des locataires[b] %	
Taille du ménage		Province	RMR Montréal	Province	RMR Montréal
1 personne	17,6%	7,4%	7,0%	33,5%	35,5%
2 personnes	31,9	23,4	23,9	33,3	32,9
3 et plus	50,5	69,2	69,1	33,2	31,6
Age du chef					
- 35 ans	35,5	24,0	21,6	43,2	40,3
65 ans +	4,5	13,1	11,4	16,2	16,3
Revenu du ménage					
- $20 000	18,8	35,8	25,3	66,2	63,8
$30 000 +	47,5	37,4	48,8	26,2	15,2

a) Hurtubise, J., Enquêtes S.C.H.L., 1980,82 sur la copropriété divise dans la région métropolitaine de Montréal, Nov. 1982. Lambert, Nantel, Langlais, Hurtubise et Ass., Montréal.

b) Recensement 1981.

TABLEAU 2.3

PROFIL SOCIO-ECONOMIQUE DES COPROPRIETAIRES
DES LOGEMENTS CONVERTIS
QUEBEC

	Nombre		%
Personnes seules - couples sans enfant	50		89,3%
- Age du chef - 35 ans	3	6,0%	
35 - 60	37	74,0	
61 ans et plus	10	20,0	
- Autres types de ménages	6		10,7%
- Revenu du ménage			
-$15 000	7	12,5%	
$15 000 - 25 000	7	12,5	
$25 000 - 40 000	27	48,2	
$40 000	16	28,6	

Sources: Dansereau et autres, "La transformation d'immeubles locatifs en copropriété d'occupation", INRS-Urbanisation, Montréal 1981.

Dans la présente section, nous avons tenté de dégager les principales caractéristiques de l'acheteur potentiel de logements convertis sur la base d'un raisonnement déductif. On a distingué à cet égard deux sous-marchés, un premier où le logement converti est en concurrence avec le locatif et le condominium neuf.[1] Sur ce segment de marché la clientèle-cible est plutôt jeune, formée de ménages de taille restreinte et dont le revenu est supérieur à la moyenne. Sur le second sous-marché spatialement localisé, le logement converti est davantage en concurrence avec l'unifamilial et le condominium neuf, la clientèle devrait être d'un âge plus élevé avec un revenu légèrement plus faible que celle de l'unifamilial. Sur ces deux marchés, un troisième segment peut être identifié. Il s'agit d'une clientèle plus ou moins captive, c'est-à-dire le locataire du logement converti qui ne veut pas quitter son immeuble et le quartier où il se trouve, et qui à défaut d'alternative sera contraint d'acheter.

1) Les données nous permettent difficilement de comparer les clientèles du condominium neuf et du logement converti. Il apparaît toutefois que la proportion d'anciens propriétaires est plus forte dans ce premier cas, ce qui laisse entendre que le revenu et la richesse des ménages est plus élevés.

1.2 L'analyse quantitative

Dans la section précédente, nous avons voulu cerner les clientèles cibles du condominium converti. Ceci nous a permis de repérer trois segments de marché, un premier constitué des locataires actuels qui valorisent les avantages du style de vie des zones fortement densifiées. Le second segment présente sensiblement les mêmes caractéristiques que le premier mais se trouve constitué des ménages qui pour toutes sortes de raisons sont captifs dans les immeubles en conversion. Enfin, un dernier segment moins important est constitué des ménages qui alimentent traditionnellement le bassin de l'unifamilial. Il est certainement difficile, avec les données dont nous disposons, d'évaluer la clientèle potentielle de logements convertis et encore plus son importance relative selon les segments de marché. Il est possible, malgré tout, à l'aide des données du recensement de tenter certaines évaluations de clientèles potentielles à partir de différents scénarios de projection.

Nous avons vu que le logement converti devrait se distinguer du logement locatif surtout par l'attribut du mode d'occupation. Il semble donc qu'une approche fructueuse à l'évaluation de la clientèle potentielle des logements convertis soit dans une première étape l'analyse de l'évolution historique des modes d'occupation et les facteurs qui l'expliquent. Sur la base de ces connaissances, nous tenterons une évaluation de la clientèle potentielle dont la méthodologie s'appuie d'une part sur une décomposition de la croissance de la propriété résidentielle et d'autre part sur le comportement des ménages en regard des choix du mode d'occupation.

1.2.1 Evolution historique du mode de propriété

Pour amorcer la discussion sur l'évolution du mode de propriété, nous allons examiner les tendances observées entre le recensement 1976 et celui de 1981. Malheureusement, la faible qualité de ces données sur les divers types de logement nous limite à un niveau d'agrégation relativement élevé. Malgré tout on peut observer au tableau 2.4 une forte progression de la propriété durant la période, progression qui s'est distribuée à peu près également entre l'unifamilial détaché et les formes plus denses de propriété. Pour l'ensemble du Québec, il s'agit d'un gain net annuel de 12 500 unités en faveur de ce mode d'occupation.

TABLEAU 2.4

EVOLUTION DU MODE DE PROPRIETE

RECENCEMENTS 1976-81

	1976 observés			1981 observés			1981 attendus[a]	Gain (perte) net annuel[b]
	Nombre (000)	%	%	Nombre (000)	%	%		
A) Ensemble du Québec								
Total des ménages	1,894,1	100,0%		2 172,9	100,0%		2 172,9	
- ménages locataires	940,2	49,6		1 015,4	46,7		1 077,8	(12,5)
- ménages propriétaires	953,9	50,4	100,0	1 157,5	53,3	100,0	1 095,1	12,5
. simples détachés	684,5		71,8	863,4		74,6		
. autres	269,4		28,2	294,1		25,4		
B) Région Métropolitaine de Montréal								
Total des ménages	924,6	100,0%		1 026,9	100,0%		1 026,9	
- ménages locataires	571,4	61,8		599,1	58,3		634,6	(7,1)
- ménages propriétaires	353,2	38,2	100,0	427,8	41,7	100,0	392,2	7,1
. simples détachés	209,9		59,4	257,6		60,2		
. autres	143,3		40,6	169,9		39,8		

a) Le nombre attendu de ménages est celui qui correspond à une répartition des modes d'occupation identique à celle observée en 1976.

b) Le gain (perte) net réfère aux transferts qui ont pu se faire d'un mode d'occupation à un autre. Par exemple, pour la Région Métropolitaine, on se serait attendu à une croissance du nombre de ménages locataires de 12 645 par année (634,6 - 571,4)/5). elle n'a été que de 5 542, soit une perte nette de 7 103 ménages par année en faveur de la propriété.

Sources: Recensements 1976-81.

Quels sont les facteurs qui expliquent une telle progression de la propriété? Nous allons distinguer les facteurs d'ordre structurel des facteurs conjoncturels. Dans la première catégorie, on réfère aux tendances démographiques, dans la seconde à l'évolution des revenus, de la richesse des prix et des taux d'intérêt. Du point de vue des tendances de long terme, deux éléments doivent être retenus dans la présente discussion, soit le nombre et le type de nouveaux ménages. La progression du nombre de ménages s'est faite au rythme annuel de 20 460 nouveaux ménages entre 1976-81 dans la Région Métropolitaine de Montréal. On s'attend généralement à ce que le rythme de formation baisse légèrement d'ici 1986 mais c'est surtout après 1986 que la baisse devrait être la plus forte pour se stabiliser autour de 11 500 en 1990[1)]. Ce qui est plus important dans le présent contexte, c'est l'évolution vers une structure des ménages plus favorable à la densification. En effet, seule la catégorie des couples "sans enfants" augmentera à un rythme comparable où même supérieur à celui observé dans les années précédentes. De plus, cette croissance se concentrera surtout dans le groupe des 45 ans et plus: il s'agit donc des "empty nesters", ces couples qui ont fini d'élever leurs enfants.

Ces modifications devraient affecter sensiblement l'importance relative des différents modes de propriété. L'évolution observée sur la période des deux derniers recensements témoigne de ces modifications. Le tableau 2.5 donne l'évolution du mode de propriété des ménages selon le nombre de personnes dans le ménage. On constate d'abord que les ménages d'une ou deux personnes ont augmenté au dépend des ménages de plus grande taille. De plus, le statut de propriétaire a progressé beaucoup plus rapidement pour les ménages de petite taille que pour les autres. D'une façon générale, les gains du statut de propriété ont été obtenus en dépit d'une modification de la composition des ménages peu favorable à ce mode d'occupation soit les ménages de petite taille.

---

1. Voir Matthews, G., La situation résidentielle des ménages du Québec de 1970 à 1990, INRS-URBANISATION, Etudes et Documents No. 20.

TABLEAU 2.5

EVOLUTION DU MODE DE PROPRIETE DES
MENAGES SELON LE NOMBRE DE PERSONNES

	1976 observés			1981 observés			1981 attendus a)	Gain net annuel
A) Ensemble du Québec	Nombre (000)	%	%	Nombre (000)	%	%	Nombre (000)	Nombre (000)
1 seule personne	294,3	15,5%		425,0	19,6%		336,8	17,6
- propriétaires	54,1		5,7%	85,1		7,4%	66,0	3,8
2 personnes	501,9	26,5		608,6	28,0		575,8	6,6
- propriétaires	196,1		20,6	270,6		23,4	238,4	6,4
3 personnes	356,0	18,8		408,5	18,8		408,5	0
- propriétaires	184,3		19,3	244,6		21,1	223,4	4,2
4 personnes et plus	741,9	39,2		730,8	33,6		851,8	(24,2)
- propriétaires	519,5		54,5	557,1		48,1	630,6	(14,7)
Total	1 894,1	100,0		2 172,9	100,0			
- propriétaires	954,0		100,0	1 157,4		100,0		
B) Région Métropolitaine de Montréal								
1 seule personne	176,1	19,0%		243,0	23,7%		195,1	9,6
- propriétaires	18,2		5,2%	30,2		7,0%	22,2	1,6
2 personnes	257,3	27,8		299,0	29,1		285,5	2,7
- propriétaires	72,7		20,6	102,2		23,9	88,1	2,8
3 personnes	170,1	18,4		185,1	18,0		189,0	(0,8)
- propriétaires	70,6		20,0	92,7		21,7	85,6	1,4
4 personnes et plus	321,2	34,7		299,8	29,2		356,3	(11,3)
- propriétaires	191,7		54,3	202,7		47,4	232,3	(5,9)
Total	924,6	100,0		1 026,9	100,0			
- propriétaires	353,2		100,0	427,8		100,0		

a) Pour une explication sur la méthode de calcul voir la note au tableau 2.4, page 51.

Sources: Recensements 1976-1981.

L'évolution de la composition des ménages selon l'âge du chef est présentée au tableau 2.6. On peut constater que cette évolution a été peu favorable à l'accession à la propriété puisque la croissance des jeunes ménages de moins de 35 ans et ceux de plus de 55 ans a été plus rapide que l'autre catégorie d'âge pour laquelle traditionnellement la proportion de propriétaires est la plus forte. Toutefois, ceci a été largement compensé par une forte progression de la propriété à l'intérieur de ces groupes. Dans la région métropolitaine de Montréal, l'accession à la propriété a progressé fortement chez les moins de 35 ans au détriment des autres groupes.

On peut donc résumer l'évolution des tendances démographiques durant la période 1976-81 en affirmant que la croissance a été plus rapide chez les groupes qui traditionnellement avaient une propension plus faible à devenir propriétaire, soit les ménages de petite taille dont le chef est jeune. Cette influence négative des tendances démographiques ont été largement compensées par une forte progression de l'accession à la propriété chez ces mêmes groupes. En effet, les données précédentes témoignent dans la région métropolitaine de Montréal d'un transfert annuel de 5,900 unités en faveur de la propriété chez les ménages de 3 personnes ou moins. De la même façon, on peut constater un transfert annuel de 1,200 unités chez les jeunes ménages de moins de 35 ans. Cette catégorie de ménage représente une clientèle cible sur laquelle devra puiser le marché des immeubles convertis.

Un dernier bloc d'information qu'il est important d'examiner dans le présent contexte est l'évolution de la composition des ménages selon leur niveau de revenu. Dans ce cas-ci, nous ne disposions pas des données de 1976, aussi la comparaison porte-t-elle sur les données des recensements 1971 et 1981 respectivement. De plus, comme il y a eu une forte progression des revenus durant la période, soit en fait près de

TABLEAU 2.6

EVOLUTION DU MODE DE PROPRIETE
SELON L'AGE DU CHEF DES MENAGES

	1976 observés			1981 observés			1981 attendus	Gain net annuel
	Nombre (000)	%	%	Nombre (000)	%	%	Nombre (000)	Nombre (000)
A) Ensemble du Québec								
- moins de 35 ans	614,5	32,5%		716,7	33,0%		706,2	2,1
. propriétaires	214,0		22,4%	277,7		24,0%	259,3	3,7
- 35-55 ans	731,5	38,6		820,1	37,7		838,7	(3,7)
. propriétaires	447,4		46,9	534,7		46,2	542,8	(1,6)
- 55 ans et plus	548,1	28,9		636,1	29,3		628,0	1,6
. propriétaires	292,6		30,7	345,1		29,8	355,3	(2,1)
Total	1 894,1	100,0		2,172,9	100,0			
. propriétaires	954,0		100,0	1,157,4		100,0		
B) Région Métropolitaine de Montréal								
- moins de 35 ans	296,4	32,1%		333,4	32,5%		329,6	0,8
. propriétaires	71,4		20,2%	92,3		21,6%	86,4	1,2
- 35-55ans	368,4	39,8		396,7	38,6		408,7	(2,4)
. propriétaires	182,1		51,6	216,0		50,5	220,8	(1,0)
- 55 ans et plus	259,8	28,1		296,8	28,9		288,6	1,6
. propriétaires	99,7		28,2	119,6		28,0	120,6	(0,2)
Total	924,6	100,0		1,026,9	100,0			
. propriétaires	353,2		100,0	427,8		100,0		

Sources: Recensement 1976 et compilations spéciales du recensement 1981.

170% d'augmentation, il faut exprimer les catégories de revenu en dollars 81. Ces informations sont présentées au tableau 2.7 tant pour l'ensemble du Québec que pour la Région Métropolitaine de Montréal.

L'examen de ces données montre que dans l'ensemble du Québec, il y a eu un transfert de la propriété vers le locatif pour les ménages dont le revenu est inférieur à $20,000. Dans la Région Métropolitaine de Montréal, on constate le même phénomène mais le seuil de revenu où ce transfert commence à se manifester est plus élevé soit $25,000. La progression du statut de propriétaire dans la région de Montréal s'est faite essentiellement chez les ménages dont le revenu était supérieur à $30,000. Nous avons ici une vérification empirique d'un des problèmes du marché locatif, soit l'érosion graduelle de la capacité de payer des ménages locataires. De plus, la situation relative des ménages dont le revenu est inférieur à $25,000 s'est détériorée en regard de l'accession à la propriété.

TABLEAU 2.7

EVOLUTION DU MODE DE PROPRIETE

SELON LE NIVEAU DE REVENU DES MENAGES

	1981 observés			1981 observés			1981 attendus	Gain net annuel
A) Ensemble du Québec	Nombre (000)	%	%	Nombre (000)	%	%	Nombre (000)	Nombre (000)
Moins de $10 000	446,6	27,9%		506,9	23,3%		606,2	(9,9)
- propriétaires	174,6		23,0%	154,5		13,3%	266,2	(11,2)
$10 000-14 999	293,8	18,3		286,7	13,2		397,6	(11,1)
- propriétaires	118,0		15,5	119,4		10,3	179,4	(6,0)
$15 000-19 999	291,5	18,2		292,4	13,5		395,5	(10,3)
- propriétaires	124,0		16,3	140,0		12,1	188,7	(4,9)
$20 000-24 999	220,2	13,7		285,9	13,2		297,7	(1,2)
- propriétaires	102,8		13,5	162,6		14,0	156,2	0,6
$25 000-29 999	124,6	7,8		231,1	10,6		169,5	6,2
- propriétaires	75,3		9,9	147,7		12,8	114,6	3,3
$30 000 et plus	226,3	14,1		569,9	26,2		306,4	26,3
- propriétaires	165,4		21,8	433,3		37,4	252,3	18,1
Total	1,603,0	100,0		2,172,9	100,0			
- propriétaires	760,1		100,0	1,157,4		100,0		
B) Région Métropolitaine de Montréal								
Moins de $10 000	158,9	19,7%		231,1	22,5		202,3	2,9
- propriétaires	31,0		10,9	36,4		8,5	46,6	(1,0)
$10 000-14 999	95,9	11,9		126,7	12,3		122,2	0,5
- propriétaires	22,5		7,9	29,7		6,9	33,8	(0,4)
$15 000-19 999	115,7	14,4		132,5	12,9		147,9	(1,5)
- propriétaires	30,3		10,6	42,2		9,9	45,3	(0,3)
$20 000-24 999	115,7	14,4		129,6	12,6		147,9	(1,8)
- propriétaires	43,6		15,	56,0		13,1	65,5	(1,0)
$25 000-29 999	91,5	11,4		109,5	10,7		117,1	(0,8)
- propriétaires	38,5		13,5	57,1		13,4	57,8	(0,0)
$30 000 et plus	228,2	28,3		297,4	29,0		290,6	0,7
- propriétaires	119,1		41,8	206,2		48,2	178,8	2,7
Total	805,9			1 026,9				
- propriétaires	285,0			427,8				

Sources: Recensement 1971 - compilations spéciales recensement 1981.
Les catégories de revenu sont en dollars 1981.

Quels sont les facteurs d'ordre conjoncturel qui ont favorisé une telle progression de l'accession à la propriété? Pour répondre à cette question, il faut examiner l'évolution des contraintes de revenu et de richesse. De plus, il convient à cet égard de distinguer la situation de celui qui achète pour la première fois de celui qui a accumulé une équité dans la possession d'une première maison. En fait, le comportement des acheteurs a été fortement influencé par les anticipations inflationistes lesquelles contribuent, si elles se réalisent, à alléger le poids relatif des dépenses réelles d'occupation une fois pris en compte l'accroissement de la valeur de l'équité.

L'achat d'une propriété est soumis à deux types de contraintes; une contrainte de revenu à partir duquel les dépenses mensuelles d'habitat doivent être puisées et la contrainte de richesse qui constitue la source principale du versement comptant. Pour ceux qui sont déjà propriétaires, l'augmentation de la valeur des propriétés contribue à minimiser l'importance de la contrainte de richesse pour celui qui vend sa propriété pour en acheter une autre. En général, dans un tel cas, l'évolution des prix des maisons a permis de dégager un comptant plus que suffisant pour couvrir l'achat d'une autre propriété. L'excédent peut être utilisé pour accroître le versement initial et ainsi abaisser les paiements mensuels ou encore peut être utilisé à d'autres fins.

Pour illustrer ces diverses contraintes nous avons simulé un certain nombre de cas basés sur des données réelles quant à l'évolution des prix des maisons, des taux d'intérêt et des revenus. Ces simulations sont présentées au tableau 2.8 et portent sur la situation d'un individu qui a acheté sa propriété en 1971 et la revend en 1976 pour en acheter une autre et qui fait de même en 1981. L'objectif de l'exercise est de montrer l'influence des contraintes de revenu et de richesse dans ce cas spécifique de trajectoire résidentielle.

TABLEAU 2.8

SIMULATION D'UNE TRAJECTOIRE RESIDENTIELLE SUR LE MARCHE LA PROPRIETE

	1971	1976 A	1976 B	1981 A	1981 B
Prix achat (1)	$16 235	$31 387	$31 387	$56 097	$56 097
Versement initial	2 490	4 073	15 435	14 452	35 347
Versement comptant	2 003	3 134	14 496	12 769	33 664
conclusion de vente (2)	487	939	939	1 683	1 683
Déboursés annuels	1 712	3 886	2 536	8 599	4 885
Paiements hypothécaires (3)	1 404	3 375	2 025	7 701	3 987
Autres (4)	308	511	511	898	898
Prix de vente net (5)	27 845	49 926	49 926	-	-
Balance hypothécaire	13 349	27 105	16 262	-	-
Equité à la vente	14 496	22 821	33 664	-	-
Equité à la vente	14 496	22 821	33 664	-	-
(v.i. composé) (6)	3 484	6 319	23 945	-	-
Equité nette à la vente	11 012	16 502	9 718	-	-
Equité annuelle (7)	1 917	2 747	1 943	-	-
Equité annuelle	1 917	2 747	1 943	-	-
Déboursés annuels	1 712	3 886	2 536		
Coût d'occupation	(205)	1 139	592	-	-
Loyer mensuel réel	- 17.08	95	49	-	-
Déboursés annuels en % du revenu (8)	15,4%	23,7%	15,5%	24,5%	13,8%
Revenu requis avec un taux d'écart de 25%	6 848	15 544	10 144	34 396	19 540

(1) Prix d'achat moyen de maisons neuves autres que les condominiums aux termes de la LNH à Montréal, incluant le droit d'assurance-prêt hypothécaire qui s'établissait à $192 en 1971, $342 en 1976 et $565 en 1981.

(2) Les frais sont des coûts de transactions qui ne sont pas considérés dans les calculs de l'équité. Ils correspondent à 3% du prix d'achat.

(3) Les paiements composés semi-annuellement sont basés sur un taux LNH sur les prêts des prêteurs agréés pour l'accession à la propriété, soit 9,04% en 1971, 11,71% en 1976 et 18,15% en 1981. Les périodes d'amortissement pour ces années étaient en moyenne de 26 ans en 1971, 27 ans en 1976 et 24 ans en 1981.

(4) Les montants sont basés sur les dépenses des familles en taxes, assurances, réparations et entretien de 1976. Ils ont été ajustés pour 1971 et 1981 en fonction de l'IPC pour ces items.

(5) Le prix moyen de vente de maisons neuves dans l'année de vente, moins 6% de soumission au vendeur moins 5% pour tenir compte du fait que la maison vendue n'est pas neuve mais bien âgée de 5 ans.

(6) On présume que le versement initial aurait pu être placé dans une obligation du gouvernement fédéral pour 5 ans rapportant 6,95% entre 1971 et 1976 et 9,18% entre 1976 et 1981.

(7) L'équité annuelle correspond à un montant fixe placé annuellement au taux de 6.95% entre 1971 et 1976 et de 9.18% entre 1976 et 1981; le produit de ces placements est alors l'équité nette à la vente de 1976 et celle à la vente de 1981.

(8) On utilise ici le revenu moyen des acheteurs de maisons unifamiliales financées aux termes de la loi LNH, soit $11 085 en 1971, $16 390 en 1976 et $35 154 en 1981.

L'examen du scénario A, tableau 2.8, montre clairement que les contraintes de richesse ne sont pas effectives dans le second et achat. Le comptant requis est de $3 134 et $12 769 pour le second et troisième achat respectivement alors que l'équité accumulée dans la propriété durant ces deux périodes de détention est de $14 496 dans le premier cas et $22 821 dans le second. Si l'individu s'en tient au comptant requis, une part substantielle de l'équité peut être allouée à d'autres fins. On constate également que même dans ce cas les contraintes de revenu demeurent tolérables. En effet, le taux d'effort mesuré par la proportion des dépenses annuelles sur le revenu s'accroît de 15,4% à 24,5% mais reste largement à l'intérieur des limites acceptables. Une autre façon d'apprécier ces contraintes de revenu est d'établir dans chaque cas le revenu nécessaire compte tenu d'un taux d'effort établi à 25% du revenu brut. On observe alors que le revenu doit passer de $6 848 en 1971 à $15 544 en 1976 et $34 396 en 1981. En 1976, le revenu moyen au Québec était de $18 000, ce qui rendait la propriété largement accessible. Or, l'accroissement de revenu nécessaire pour maintenir le même taux d'effort, aurait dû être depuis 1976 de 17% par année. La croissance du revenu disponible durant cette même période n'a été que de 12,3% au Canada[1]. Ainsi, les contraintes de revenu, même si, sur l'ensemble de la période, n'apparaissent pas sévères, ont eu tendance à devenir plus restrictives depuis 1976.

Bien sûr, dans le cas d'un acheteur qui possède déjà une équité dégagée de la vente de sa propriété, il est possible de réduire considérablement ses dépenses annuelles de logement en augmentant son versement initial. Le scénario B présenté au tableau 2.8 illustre assez bien cette situation. On constate en effet que dans un tel cas, l'individu est en mesure de maintenir son taux d'effort à peu près constant et même de le diminuer.

---

1) Statistique Canada, cat. 13,001.

Les calculs précédents mettent également en évidence la différence entre les dépenses d'habitat et le loyer mensuel réel une fois pris en compte l'appréciation du capital. Cet élément est fondamental pour expliquer l'accession à la propriété dans un contexte d'anticipation inflationiste. Les acheteurs qui en termes de revenu montrent un taux d'effort élevé anticipent généralement un gain de capital sur l'équité. Ceci devrait éventuellement leur permettre de diminuer leurs dépenses d'habitat. De plus, dans la mesure où les déboursés annuels sont relativement fixes, en période inflationiste, leur importance par rapport au revenu devrait baisser. Ainsi, le fardeau réel des dépenses d'habitat diminue.

Nous avons vu que l'acheteur qui est déjà propriétaire rencontre peu de contraintes qui soient réellement effectives. Par contre, l'acheteur d'une première maison sera soumis à la fois aux contraintes de revenu et de richesse. En effet, si on examine la situation de celui qui en 1981 achetait pour la première fois une maison. Le prix se situe autour de $56 000 et il doit disposer d'un comptant de près de $13 000. De plus, pour maintenir son taux d'effort à 25% du revenu brut, il doit disposer d'un revenu de près de $35 000. A noter que les calculs du tableau 2.8 pour 1981 sont basés sur un taux d'intérêt de 18%, ce qui contribu accentuer considérablement le taux d'effort. La baisse récente des taux pourrait faire apparaître un taux d'effort beaucoup moindre et une contrainte de revenu moins élevée. La contrainte de richesse demeure importante bien qu'il faille compter que le prix des logements convertis devrait se situer en dessous des maisons neuves unifamiliales et des condominiums neufs.[1)]

L'analyse précédente permet de faire ressortir un certain nombre de points relatifs à l'évolution de la propriété. D'une part, pour ceux qui ont choisi ce mode d'occupation, les coûts réels d'occupation incluant l'accroissement de la valeur de l'équité ont été minimes. De plus, en

---

1) Il faut considérer également le rôle que peut jouer l'épargne logement pour alléger les contraintes de richesse.

période inflationiste, les dépenses annuelles d'habitat sont en partie constantes sur une certaine période et leur importance relative en regard du revenu diminue. Ces deux éléments ont largement contribué à la faveur du mode d'occupation en propriété observé durant la période 1976-81.

D'autre part, pour ceux qui sont actuellement locataires. Ils sont soumis à la fois aux contraintes de revenu et de richesse. D'abord, le comptant à payer sur une propriété peut être substantiel en 1982 par exemple, il s'élevait à $13 352 approximativement pour une maison de $57 000. Il s'agit donc d'une contrainte sérieuse à l'acquisition d'une propriété mais qui dans le cas de logements convertis peut être moins lourde de conséquences en raison du prix plus faible de ces unités.

Enfin, en regard des clientèles cibles des logements convertis, il semble bien que pour ceux qui sont actuellement propriétaires et qui en fin de trajectoire résidentielle se dirigeraient vers la conversion les contraintes de revenu et de richesse jouent très peu. Par contre, pour l'autre segment de marché constitué des locataires qui accèdent pour la première fois à la propriété, les contraintes de richesse sont importantes et limitent en quelque sorte l'éventail de prix auquel les unités converties peuvent être mises sur le marché. C'est à la lumière de ces observations que nous tenterons d'évaluer le potentiel de conversion.

1.2.2 Méthodologie d'évaluation du potentiel de conversion

Dans la mesure où au Québec la conversion d'immeuble en copropriété divise a été soumise à un moratoire entre 1976-80, il existe peu d'informations chronologiques sur lesquelles on peut appuyer une évaluation du potentiel de conversion. Ainsi, les méthodes classiques de projection de tendance doivent être exclues au point de départ. Par contre, sur la base des données du recensement, on connait l'évolution du statut de propriété entre 1976 et 1981. La progression de ce mode d'occupation s'est effectuée dans le cadre des contraintes imposées par la réglementation sur les conversions. La question que l'on peut se poser est la suivante. Quel aurait été le nombre de ménages propriétaires en l'absence du moratoire sur les conversions? On peut présumer que le moratoire n'a pas eu d'effet sur la croissance du nombre de ménages ou encore sa composition, l'impact essentiel résidant sur les choix du mode d'occupation.[1)]

Nous avons donc adopté une méthodologie qui consiste à décomposer la croissance du nombre de propriétaires d'une catégorie socio-économique donnée en trois éléments distincts: un effet de croissance pur, un effet de composition socio-économique des ménages et un effet de choix du mode d'occupation. Par exemple, le fait que les ménages propriétaires composés d'une seule personne aient augmenté d'un certain nombre entre 1976 et 1981 est attribuable au facteurs suivants: le nombre total de ménages s'est accrû, la part de ce groupe s'est accrue, soit un effet de composition et finalement la proportion de ce groupe qui accède à la propriété a également augmenté, soit une modification dans les choix du mode d'occupation. Une telle décomposition peut être présentée de la façon suivante:

1) $$N^1_{ij} - N^0_{ij} = N^1 P^1_{ij} P^1_{.j} - N^0 P^0_{ij} P^0_{.j}$$

où N^1_{ij} est le nombre de ménages de catégorie socio-économique j qui choisit le mode d'occupation i à la période 1 soit 1981.

---

1) Il s'agit d'une hypothèse car selon l'impact du processus de conversion sur le marché locatif, la croissance des ménages non familiaux pourrait être plus ou moins forte.

N^1 est le nombre total de ménages en 1981.

P^1_{ij} est la proportion des ménages qui choisit le mode d'occupation i dans la catégorie socio-économique j en 1981.

$P^1_{.j}$ est la proportion des ménages de la catégorie socio-économique j dans le total des ménages en 1981.

Les définitions sont analogues pour la période initiale soit 1976. On peut sans rien changer à l'équation 1) l'exprimer de la façon suivante:

$$2) \qquad N^1_{ij}-N^o_{ij} = N^1P^1_{.j}P^1_{ij}-N^1P^1_{.j}P^o_{ij}+N^1P^1_{.j}P^o_{ij}-N^1P^o_{.j}P^o_{ij}+N^1P^o_{.j}P^o_{ij}-N^oP^o_{.j}P^o_{ij}$$

En réarrangeant les termes, on obtient:

$$3) \qquad N^1_{ij}-N^o_{ij} = N^1P^1_{.j}(P^1_{ij}-P^o_{ij})+P^o_{ij}P^o_{.j}(N_1-N_o)+N^1P^o_{ij}(P^1_{.j}-P^o_{.j})$$

Le premier terme réfère à l'élément de modification des choix du mode d'occupation de la catégorie socio-économique j entre la période 1976 et 1981. Si $P^1_{ij} = P^o_{ij}$ alors ce terme est nul. C'est précisément sur cet élément que la levée du moratoire aurait pu avoir un effet. C'est sur cet élément que nous devrons faire porter nos hypothèses.

Le deuxième terme réfère à un élément de croissance pure. Si $N_1 = N_o$ ce terme est nul et la croissance de la propriété ne peut provenir que d'une modification dans la composition de la population où encore d'une faveur plus grande de ce mode d'occupation pour une catégorie socio-économique donnée.

Le dernier terme réfère à l'effet de composition de la population. Si $P^1_{.j} = P^o_{.j}$ ce terme devient nul et la croissance de la propriété ne peut venir que d'une modification dans le choix du mode d'occupation ou encore d'un effet de croissance pure.

Une telle décomposition permet d'isoler les effets de nature démographique de ceux qui résultent du choix du mode d'occupation pour un ménage donné. Ce dernier type de décision sera influencé par les facteurs habituels de demande tels le prix, les revenus, etc.... Nous illustrons au tableau 2.9 la décomposition de la croissance de la propriété entre 1976-81 pour les ménages définis en fonction du nombre de personnes qui le composent.

TABLEAU 2.9

DECOMPOSITION DE LA CROISSANCE DE LA PROPRIETE SELON LE NOMBRE DE PERSONNES DANS LE MENAGE[a)]

(1976 - 1981)

Catégories de ménages	Choix du mode d'occupation $N^1P^1_{.j}(P^1_{ij}-P^0_{ij})$	Composition des ménages $N^1P^0_{ij}(P^1_{.j}-P^0_{.j})$	Croissance pure $P^0_{ij}P^0_{.j}(N^1-N^0)$	Total
1 seule personne	4 982	4 916	2 017	11 915
2 personnes	17 762	3 741	8 037	29 540
3 personnes	15 902	-1 615	7 813	22 100
4 personnes ou plus	23 762	-33 944	21 202	11 020
Total	62 408	-26 902	39 069	74 575

a) Les données de base ayant servies à ces calculs sont présentées au tableau 2.5, page 53.

L'examen des données du tableau 2.9 montre que l'évolution de la composition des ménages en regard de leur taille a été largement défavorable à la propriété comme mode d'occupation. En effet, la diminution de l'importance relative des ménages de grande taille lesquels sont largement

propriétaires explique cet état de chose. Toutefois, ceci a été largement compensé par un effet de croissance et une modification dans les choix du mode d'occupation favorable à la propriété. L'intérêt de cette approche dans le présent contexte est que l'on peut isoler l'élément sur lequel la levée du moratoire sur les conversions peut avoir un impact soit la probabilité d'accession à la propriété.

La seconde étape du modèle consiste donc à calculer quelle aurait été la probabilité d'être propriétaire pour chaque catégorie socio-économique suite à la diminution du prix de l'accession à la propriété rendue possible par la conversion en copropriété divise. On estime généralement que le prix d'une unité convertie se situe entre 10% et 20% d'une unité de condominium neuf comparable. Pour obtenir une telle probabilité, il faut recourir à un modèle de choix du mode d'occupation du logement en fonction des caractéristiques socio-économiques des ménages et du prix de la propriété par rapport au locatif. Nous disposions d'un tel modèle pour la région métropolitaine de Montréal et nous allons en décrire les principales caractéristiques[1)].

Dans un échantillon donné, on observe des ménages qui possèdent leur logement ($y = 1$) et d'autres qui louent ($y = 0$). Le choix d'une alternative plutôt qu'une autre dépendra des attributs du logement et des caractéristiques des ménages. Ainsi, la probabilité d'acheter son logement ou si l'on veut d'être propriétaire peut s'exprimer de la façon suivante:

$$1) \qquad Pr(y = 1) = F(X'\beta)$$

où X' est un vecteur des caractéristiques socio-économiques et des attributs du logement et β le vecteur correspondant des paramètres. La valeur de cette probabilité est égale à l'espérance mathématique des événements possibles quant au choix du mode d'occupation soit:

$$E(y) = Pr(y = 1).1 + \left[1 - Pr(y = 1)\right].0 = Pr(y = 1)$$

---

1. Ce modèle a été développé dans le cadre d'un autre projet: Lapointe, A. et Desrosiers, J., op. cit. 1983.

Le problème avec cette formulation du modèle provient du fait que la variable dépendante ne prend que les valeurs 1 ou 0. Dans un tel cas la variance des erreurs n'est pas constante et les prévisions que l'on peut faire à l'aide du modèle peuvent sortir de l'intervalle (0-1). Une façon de contrer ce problème est de définir la fonction F de telle sorte que les limites théoriques du modèle soient respectées. Si la fonction F est définie comme une cumulative normale on aura alors le modèle probit. Si la fonction est définie comme une logistique, on obtiendra le modèle logit. C'est ce dernier type de modèle que nous avons retenu, soit:

$$2) \qquad Pr(y = 1) = \frac{\exp (X'\beta)}{1+\exp (X'\beta)}$$

ou encore

$$3) \qquad \ell = \log \frac{Pr(y = 1)}{1-Pr(y = 1)} = X'\beta$$

Pour compléter la spécification du modèle, il reste à définir les variables qui composent le vecteur X'. Les caractéristiques socio-économiques retenues sont d'une part l'âge du chef A, la taille du ménage N et le revenu R. Les attributs du logement sont captés par la variable prix L laquelle inclut les coûts de transport à la zone d'emploi. De plus, pour capter l'influence différentielle du prix du logement selon les catégories socio-économiques, on a introduit une variable interactive constituée du prix du logement multipliée par une variable discrète qui prend la valeur 1 lorsque le ménage appartient à une catégorie et 0 autrement. Par exemple, dans le cas des catégories socio-économiques identifiées selon le nombre de personnes dans le ménage, la spécification finale se présente ainsi:

$$4) \qquad \ell = \beta_0+\beta_1 A+\beta_2 N+\beta_3 R+\beta_4 (LN_1)+\beta_5 -(LN_2)+\beta_6 (LN_3)+\beta_7 L$$

où N_1 prend la valeur 1 s'il s'agit d'un ménage de 2 personnes et 0 autrement;

N_2 prend la valeur 1 s'il s'agit d'un ménage de 3 personnes et 0 autrement;

N_3 prend la valeur 1 s'il s'agit d'un ménage de 4 personnes ou plus et 0 autrement.

On notera qu'il y a toujours une catégorie exclue afin d'éviter le problème de multicollinéarité parfaite.

Nous reproduisons au tableau 2.10 les résultats de l'estimation de ce modèle sur un échantillon de 1351 ménages de la région métropolitaine de Montréal[1].

On peut constater que la plupart des coefficients sont significatifs et du bon signe. En particulier, la variable prix et les variables d'interaction sont toujours significatives[2]. Dans ce genre de modèle, une valeur du $(rho)^2$ qui se situe entre .2 et .4 témoigne d'un très bon ajustement en regard des données de l'échantillon. De plus, les valeurs élevées du χ^2 montrent que le modèle estimé améliore considérablement la prévision par rapport à l'utilisation des simples fréquences observées.

L'intérêt de ce modèle pour la présente étude réside dans les mesures des élasticités-prix que l'on peut obtenir selon les catégories socio-économiques. Si on se réfère à l'équation 2), l'élasticité de la probabilité d'être propriétaire soit $Pr(y = 1)$ par rapport à une variable X_k quelconque peut être obtenue de la façon suivante:

$$\frac{\partial Pr(y = 1)}{\partial X_k} = \frac{\left[1+\exp(X'\beta)\right] \exp(X'\beta)\beta_k - \left[\exp(X'\beta)\right]^2 \beta_k}{\left[1+\exp(X'\beta)\right]^2}$$

$$= Pr(y = 1)\beta_k - \left[Pr(y = 1)\right]^2 \beta_k$$

et

$$\varepsilon^{Pr}_{X_k} = \frac{\partial Pr(y = 1)}{\partial X_k} \frac{X_k}{Pr(y = 1)} = \beta_k \left[1 - Pr(y = 1)\right] X_k$$

Nous reproduisons au tableau 2.11 les élasticités-prix obtenues pour chaque catégorie socio-économique. On peut remarquer que globalement la probabilité d'achat est assez sensible au prix, qu'elle diminue avec le

---

1. Les données utilisées sont celles de l'enquête NER-VER de l'INRS-Urbanisation en 1978.
2. A l'exception de l'équation (4) portant sur l'influence de l'âge où les coefficients sont beaucoup moins significatifs.

TABLEAU 2.10

RESULTATS DE L'ESTIMATION D'UN MODELE
DE CHOIX DU MODE D'OCCUPATION
REGION METROPOLITAINE DE MONTREAL[a)]

	(1)	(2)	(3)	(4)
Constante	-3,34 (4,02)	-1,29 (1,41)	-2,67 (3,04)	-4,01 (4,43)
Age (A)	.021 (4,48)	.026 (5,16)	.024 (4,85)	.039 (3,57)
Taille (N)	.736 (13,17)	.034 (0,26)	.745 (13,08)	.744 (12,73)
Revenu (R) (000)	.106 (11,69)	.108 (11,58)	.059 (3,46)	.106 (11,55)
Prix (L) (00)	-.712 (1,90)	-1,627 (3,83)	-.984 (2,54)	-.606 (1,60)
Interaction loyer/taille				
LN_1	-	.425 (2,98)	-	-
LN_2	-	1,101 (5,71)	-	-
LN_3	-	1,317 (5,35)	-	-
Interaction loyer/revenu				
LR_1	-	-	.415 (3,94)	-
LR_2	-	-	.546 (3,00)	-
Interaction loyer/âge				
LA_1	-	-	-	-.192 (1,92)
LA_2	-	-	-	-.344 (1,67)
$(rho)^2$	.256	.277	.265	.258
χ^2	477,2	515,1	492,4	480,6

a) Les t statistiques sont présentées entre parenthèses. Le χ^2 est calculé de la façon suivante:

$$-2[\log L(\beta=0) - \log L(\beta=\hat{\beta})]$$

où L est la valeur du maximum de vraisemblance. Le $(rho)^2$ est défini comme suit: $1 - [L(\beta=\hat{\beta})/ L(\beta=0)]$

nombre de personnes dans le ménage de même que le niveau de revenu et qu'elle augmente avec l'âge du chef de ménage. Par exemple, une diminution de 20% des prix de la propriété augmente la probabilité d'achat du ménage dont le revenu est moins de $15 000 de 32%. Ce sont ces élasticités que nous allons utiliser pour obtenir les probabilités

TABLEAU 2.11

ELASTICITES PRIX DE LA PROBABILITE D'ACHAT
SELON LES CATEGORIES SOCIO-ECONOMIQUES

	Les coefficients de la la variable prix (00), β_k	Les élasticités[a] $\beta_k [1-P_r(y=1)] X_k$
- Ensemble des ménages	-0,71248	-1,1594
- Taille du ménage		
1 personne	-1,62680	-2,6481
2 personnes	-1,20219	-1,9564
3 personnes	-0,60949	-0,9921
4 personnes et plus	-0,31026	-0,5050
- Age du chef		
Moins de 35 ans	-0,60631	-0,9869
35-55 ans	-0,79787	-1,2987
55 ans et plus	-0,95060	-1,5474
- Revenu du ménage		
Moins de $15 000	-0,98401	-1,6017
$15 000-24 999	-0,56939	-0,9268
$25 000 et plus	-0,43794	-0,7129

a) Les élasticités sont évaluées à la moyenne de l'échantillon soit une $P_r(y=1) = .455959$ et un niveau de prix X_k = $357.

d'être propriétaire s'il y avait eu conversion. Ainsi, afin de poursuivre la présentation de la méthodologie nous allons dériver le potentiel de conversion en se servant de l'information dont nous disposons sur la décomposition des ménages selon le nombre de personnes et sur leur sensibilité respective aux variations de prix.

Pour effectuer ces calculs nous supposons que la levée du moratoire sur les conversions aurait permis d'abaisser les prix de la propriété de 15%. Connaissant les élasticités prix de chaque catégorie de ménages et les probabilités initiales, il est possible d'obtenir l'expression de la demande pour la propriété suite à cette baisse de prix. Les résultats de ces calculs sont présentés aux colonnes (1) et (2) du tableau 2.12. Il faut maintenant traduire cette demande additionnelle d'accession

TABLEAU 2.12

EXEMPLE DE CALCUL DU POTENTIEL DE CONVERSIONS[a)]

REGION METROPOLITAINE DE MONTREAL

(1976-81)

	(1) Probabilité d'être propriétaire en 1981 avec conversion		(2) Le nombre additionnel de propriétaires	La demande potentielle de conversion
	$\bar{P}^1_{ij}$	$= P^0_{ij}(1+.15\,\epsilon_{LX})$	$N^1_C = N^1 P^1_{.j}(\bar{P}^1_{ij} - P^0_{ij})$	$N^1_C = (1-f)(1+g)$
Taille du ménage				
1 personne	.14468	$= .10355[1+.15(-2,6481)]$	9 997	5 489
2 personnes	.36531	$= .28245[1+.15(-1,9564)]$	24 761	10 328
3 personnes	.47702	$= .41523[1+.15(-0,9921)]$	11 422	4 158
4 personnes +	.64208	$= .59687[1+.15(-0,5050)]$	13 557	4 575
Total				24 550

a) Les données sur les proportions de propriétaires pour chaque catégorie socio-économique proviennent du tableau 2.5. Les élasticités sont tirées du tableau 2.11. La part de l'unifamilial dans la demande de propriété de chaque groupe soit (f) est respectivement de 66%, 73%, 74% et 75%. L'importance relative des formes plus denses d'habitat soit g est respectivement 62%, 55%, 40% et 35%. (Sources: Lapointe, A. et Desrosiers, J. op. cit.).

1) Il s'agit d'une hypothèse basée sur l'observation de la situation aux Etats-Unis où le logement converti se vend en moyenne à un prix de 10% à 20% inférieur au condominium neuf.

à la propriété en une demande potentielle de conversion. Il faut donc exclure la demande d'unifamiliale et ajouter l'effet de substitution en faveur de formes plus denses telles le walk-up et la tour. Pour ce faire, nous avons utilisé la part de la demande d'accession à la propriété satisfaite dans des unités autres qu'unifamiliales (1-f) pondérée par l'importance des formes plus denses d'habitat dans la demande de logement de chaque groupe (1+g). L'application de cette méthodologie nous donne une demande potentielle de conversion de près de 25 000 unités soit environ 4,0% du stock. Près de 65% de cette demande serait venu de ménages composés d'une ou de deux personnes.

La méthodologie que nous avons présentée et qui a été illustrée à l'aide d'une décomposition des ménages selon leur taille, consiste à dériver d'abord la demande additionnelle d'accession à la propriété consécutive à une baisse de prix et ensuite d'allouer une partie de cette demande à la conversion proprement dite sur la base des caractéristiques de la consommation actuelle de logement. Cette méthode d'évaluation par l'intermédiaire de l'influence des prix aurait pu être appliquée directement si nous avions disposé des élasticités prix par type d'immeuble ou d'habitat. Auquel cas, il aurait été possible d'appliquer nos évaluations d'accession à la propriété aux types d'habitat autres qu'unifamilial. La méthode retenue permet d'obtenir une évaluation relativement fiable du potentiel de conversions du côté de la demande. Elle repose forcément sur des hypothèses arbitraires mais qui peuvent être modifiées afin d'en étudier l'impact sur les conversions. Ce sera l'objet de la prochaine section sur l'analyse des scénarios.

1.2.3 Analyse des scénarios de conversion

Ne disposant pas de données chronologiques du phénomène de conversion au Québec nous permettant d'appuyer l'évaluation du potentiel, on doit utiliser une analyse de type structurel, c'est-à-dire une analyse de la modification des comportements des ménages dans l'éventualité d'une levée du moratoire sur les conversions. La méthodologie présentée dans la section précédente repose sur une telle approche alors qu'on évalue quel serait l'impact de la demande d'accession à la propriété si les prix diminuaient d'un certain pourcentage et quelle partie de cette demande accrue irait à la conversion. Naturellement une telle approche s'appuie sur un ensemble d'hypothèses que l'on veut certes les plus raisonnables possibles mais qui malgré tout demeurent arbitraires. Aussi est-il opportun de s'interroger sur la sensibilité des résultats aux modifications de ces hypothèses, c'est l'approche des scénarios présentée dans la présente section. La question que l'on se pose est la suivante: Quelle serait la demande de conversion pour les cinq années suivant la levée du moratoire? Le scénario de base consiste à projeter simplement les conversions qu'on aurait pu avoir durant la période d'observation n'eut été du moratoire. Ce scénario de base sert de point de comparaison à un ensemble d'autres scénarios où sont introduits respectivement différents rythmes de croissance des ménages, les contraintes de revenu et les conditions de financement.

Les résultats des calculs correspondant au scénario de base sont présentés au tableau 2.13. Nous avons appliqué la méthodologie de la section précédente aux seules décompositions des ménages selon la taille et le niveau de revenu. La décomposition selon l'âge tendait à surestimer considérablement le nombre de conversions. Ceci s'explique en partie par le fait même que les coefficients avec lesquels on a calculé les élasticités en fonction de l'âge étaient peu significatifs. Nous présentons l'information selon les diverses sources de croissance de

TABLEAU 2.13

CROISSANCE ANNUELLE DE L'ACCESSION A LA PROPRIETE

SELON LES SOURCES DE CROISSANCE SCENARIO DE BASE[a)]

	Sources de croissance				
	Choix du mode d'occupation		Composition des ménages	Croissance pure	Total
	Logements convertis	Autres propriétés			
A) Selon la taille du ménage					
1 personne	1 098	578	983	403	3 062
2 personnes	2 066	2 824	748	1 607	7 245
3 personnes	830	2 360	- 323	1 563	4 430
4 personnes et plus	947	4 483	-6 789	4 240	2 881
Total	4 941	10 245	-5 381	7 813	17 618
B) Selon le niveau de revenu					
- $15 000	2 380	-1 687	690	1 466	2 849
$15 000-$24 999	1 151	1 067	-1 082	2 033	3 169
$25 000 et plus	1 469	5 722	0	4 325	1 156
Total	5 000	5 102	- 392	7 824	17 534

a) Ces données sont obtenues en appliquant la méthodologie développée à la section précédente. Les données sur les sources de croissance de nature démographique, composition des ménages et croissance pure sont celles du tableau 2.9 exprimées sur une base annuelle. En ce qui concerne la part de croissance attribuable au choix du mode d'occupation, les chiffres pour les autres propriétés diffèrent du tableau 2.9 pour la simple raison qu'une partie de la demande de logements convertis provient de la demande traditionnelle des autres formes de propriété.

Il est important de noter que ce scénario est basé sur une baisse de prix de la propriété de 15%, soit au milieu de l'intervalle observé de différence de prix avec le condominium neuf, soit entre 10% et 20%.

l'accession à la propriété, la conversion apparaît alors comme un élément largement indépendant des facteurs démographiques de croissance et repose sur une modification des choix du mode d'occupation. Une partie de la demande de conversion est un substitut à la demande pour les formes traditionnelles de propriété unifamiliale, c'est pourquoi la croissance provenant du choix du mode d'occupation pour la propriété autre que convertie est plus faible que dans les situations sans conversion.

L'examen des données du tableau 2.13 montre que la levée du moratoire sur les conversions via l'effet que cette initiative aurait sur le prix de l'accession à la propriété créerait une demande annuelle de logements convertis légèrement inférieure à 5,000 unités par année dans la Région Métropolitaine de Montréal. Ceci représente environ 28% (4941/17618) de la demande totale d'accession à la propriété. Dans une telle situation près de 86% de la demande annuelle de logements serait sous forme d'accession à la propriété comparativement à 73% sans conversion. En fait, la levée du moratoire permettrait un transfert net en faveur de la propriété de quelques 2,700 logements par année.

En regard des données globales sur le phénomène de conversion, les décompositions selon la taille du ménage et le niveau de revenu donnent sensiblement les mêmes résultats. Ceci témoigne en quelque sorte de la robustesse de notre approche. L'examen selon les catégories de taille montre que près de 64,0% de la demande devrait originer des ménages de une ou deux personnes. On se souviendra qu'aux Etats-Unis près de 92% des unités converties sont occupées par ce type de ménages. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une situation effective qui par le fait même tient compte également des considérations de l'offre. De fait, aux Etats-Unis ce sont surtout de gros immeubles qui ont été convertis. Au Québec, pour qu'une telle structure de demande de conversion soit satisfaite, il faudrait que les immeubles de moins forte densité, comme les plex, soient également convertis. L'expérience des

conversions au Québec, quoique limitée, montre qu'effectivement ce type d'immeuble a fait l'objet de conversion et peut satisfaire une demande provenant de ménages de plus grande taille.

Si on examine enfin la distribution des conversions selon les catégories de revenu, on constate que près de 50% de la demande de conversion viendrait des ménages dont le revenu est inférieur à $15,000. Or, si on examine l'évolution de l'accession à la propriété durant la période 1971-81, on constate que dans cette catégorie de revenu il y a eu un transfert net de la propriété au locatif. Ainsi, le présent scénario ne tient pas compte des contraintes financières à l'accession à la propriété de telle sorte que la demande effective de conversion devait être inférieure à 5,000 annuellement. Dans le scénario 1, on essaie de tenir compte de cette contrainte de revenu. L'expérience des conversions aux Etats-Unis montre que près de 12% des logements convertis sont possédés par des ménages dont le revenu est inférieur à $12,000. L'étude de l'INRS-Urbanisation pour le Québec donne un pourcentage de 13% pour la catégorie de revenu inférieure à $15,000. Si on applique cette dernière contrainte[2], le rythme annuel de la demande effective de conversion passe à un peu plus de 3,000 unités dont 13% soit 391 unités proviennent de la catégorie de revenu inférieure à $15,000. A ce rythme, sur une période de 5 ans, près de 2,5% du stock locatif de logements serait converti.

Le scénario de base de même que le scénario 1 sont basés sur les conditions prévalant durant la période de référence 1976-81 en supposant que les mêmes conditions vont se reproduire dans la période de projection, soit après la levée du moratoire. Or, durant la période de référence la croissance annuelle moyenne du nombre de ménages a été de 20 460 unités. Il est prévu que durant le lustre 1981-91, le rythme de formation des ménages devrait diminuer à 16,000 unités en moyenne. Le scénario 2 analyse l'impact d'une croissance démographique plus faible de

1) Cf.: tableau 2.7, page 57.

2) Soit y la demande annuelle totale de conversion et x la demande de la catégorie des ménages dont le revenu est inférieur à $15 000. Pour obtenir x et y il s'agit de résoudre le système suivant:

$$x + 2620 = y$$

$$x = .13\ y \qquad \text{alors } y = 3011$$

même qu'une poursuite du phénomène de diminution de la taille des ménages observée durant la période de référence. On peut s'attendre à priori que le changement dans le rythme de croissance des ménages ait peu d'impact sur la conversion puisque celle-ci repose sur une modification des comportements consécutive à une variation des prix relatifs de la propriété et est en partie indépendante des facteurs démographiques.[1] En effet, sur la base de ce scénario le rythme de croissance de la demande passe à 4,857 unités par année. Par contre, les conversions représentent alors un pourcentage plus élevé de la demande totale d'accession à la propriété soit près de 43% alors qu'elle ne représentait que 28% dans le scénario de base. Il faut être conscient toutefois qu'à plus ou moins longue échéance, le rythme plus faible de formation des ménages influence les conversions. En effet, une fois qu'une partie substantielle du stock est convertie,[2] le rythme des conversions est soumis à la croissance même du stock locatif.

Un dernier élément dont il faut tenir compte concerne les conditions de financement. Durant la période de référence, les taux d'intérêt hypothécaires se sont situés autour de 11%. Si on fait exception de 1980-81, les taux réels ont été particulièrement faibles oscillant autour de 2%. Dans ces conditions, les mises en chantier se sont situées autour de 40,362 unités en moyenne au Québec. Par contre, à partir de '80, les taux d'intérêt ont connu une hausse vertigineuse et une forte instabilité attribuable à la politique monétaire de la Banque du Canada. En moyenne durant la période 1980-82, les mises en chantier n'ont été que de 27,441 unités ce qui représente une baisse de 32% par rapport à la période 1977-81.

---

1) Cette assertion est vraie à court terme dans la mesure où les variations de prix relatifs entraînés par les conversions ont peu d'impact sur la formation de ménages non-familiaux.

2) Nous discutons du potentiel de conversion du côté de l'offre dans la section 2.

Pour évaluer l'impact des conditions de financement, nous avons examiné quel serait le revenu requis, sous l'hypothèse d'un taux d'effort de 30%, si les taux d'intérêt passait de 11% à 15% et ensuite à 19%. Les résultats de ces simulations sont présentés au tableau 2.14.

TABLEAU 2.14

GRILLE DES NIVEAUX DE REVENU REQUIS

SELON LES TAUX D'INTERET ET LE PRIX [a]

Prix des logements	Taux d'intérêts		
	11%	15%	19%
$30 000	$13 352	$16 707	$20 193
$40 000	$17 803	$22 277	$26 924
$50 000	$22 254	$27 847	$23 655

a) Ces calculs sont basés sur un taux d'effort de 30%, un niveau des taxes fixé à 3% de la valeur du logement et un comptant de 10%. Le terme de l'hypothèque est de 30 ans.

On peut constater que dans le cas d'une unité de $40 000, tout accroissement de taux d'intérêt de 4 points fait augmenter le niveau de revenu requis de $5,000 environ. Nous avons donc décomposé la distribution des conversions selon des catégories plus fines de revenu en appliquant la même distribution que celle observée pour les propriétaires dans la région de Montréal. On suppose alors que le passage d'un taux d'intérêt de 11% à 15% contribuerait à exclure du marché des unités converties les ménages dont le revenu est inférieur à $20,000. Ceci aurait pour effet de faire basculer 532 ménages de plus dans la catégorie de ceux dont la demande de conversion correspond à 13% du total. Ceci ramène le niveau

des conversions à 2,400 unités[1]. Si les taux d'intérêt augmentaient de 4 points de plus à 19%, le niveau des conversions passerait alors à 1,600 unités par année. L'impact sur la demande de conversion d'une augmentation du coût de financement sera généralement moins élevé que sur la demande d'unifamiliale ou de condominium neuf en raison du prix généralement moins élevé des unités converties.

Les résultats des différents scénarios discutés dans la présente section sont résumés au tableau 2.15.

TABLEAU 2.15

NOMBRE D'UNITES CONVERTIES CORRESPONDANT A DIFFERENTS SCENARIOS DE CONVERSION[a]

	Nombre de conversions annuelles	% du stock[b] locatif	% de la demande de propriété
Scénario de base (projection des tendances)	5 000	4,17%	28%
Scénario 1 (contrainte de revenu)	3 000	2,50%	19%
Scénario 2 (croissance démographique réduite)	4 857	4,04%	43%
Scénario 3 (augmentation des frais de financement)	2 400	2,00%	16%

a) La description des scénario est présentée de façon plus détaillée dans le texte.

b) Le calcul du % du stock est basé sur l'évaluation des conversions pendant 5 ans et en prenant le stock locatif de 81 soit environ 600,000 unités.

1) Pour obtenir ce chiffre on applique le système d'équations présenté à la note 2) de la page 76.

Parmi les scénarios présentés au tableau 1.15, le plus probable est le scénario 1, ce qui représente un taux annuel moyen de conversion de 3,000 unités. A ce rythme sur une période de 5 ans après la levée du moratoire environ 2.5% du stock serait converti. Si les conditions de financement durant la période sont plus difficiles, le rythme de conversion devrait être ramené autour de 2,400 unités annuellement. Il est intéressant de comparer nos résultats avec ceux de l'étude du Housing and Urban Development (HUD) aux Etats-Unis, où, selon les scénarios on prévoyait que sur la période 1980-85, entre 1,4% et 4,3% du stock serait converti. Nos estimations se situent dans les ordres de grandeur des évaluations faites pour ce dernier pays.

Il est important de remarquer que, malgré la rigueur de l'approche proposée dans cette étude, les évaluations du potentiel de conversion du côté de la demande reposent sur un ensemble d'hypothèses certes raisonnables mais quand même arbitraires. Il faut donc interpréter ces chiffres en ayant à l'esprit qu'il s'agit davantage d'une évaluation moyenne autour de laquelle il peut y avoir une certaine variation. L'expérience américaine a montré que la conversion était un phénomène grandement volatile tant du côté de l'offre que de la demande.

La réglementation adoptée peut restreindre grandement le rythme de conversion. Par exemple, les mesures garantissant le maintien dans les lieux ou encore la compensation monétaire des locataires évincés, se reflètent sur les prix et diminuent l'avantage relatif de ce mode d'accession à la propriété. Il est difficile d'évaluer quel peut être l'effet exact de la réglementation, toutefois, le rythme de conversion est très sensible au différentiel de prix et on peut présumer que l'impact de la réglementation sera important. Par contre, il faut être conscient que la conversion sans amélioration du capital physique se fait sans "gain net" pour la société globalement. Elle partage différemment la propriété du patrimoine immobiliers et les avantages qui y sont associés.

L'accélération de l'inflation peut également être un facteur qui favorise le rythme de conversion. Nous avons vu que la progression de l'accession à la propriété durant ces dernières années était en partie attribuable aux anticipations inflationistes. Dans ce sens, l'accès au logement converti fournit une protection contre l'inflation au même titre que les autres formes d'accession à la propriété.

2. L'offre de conversion

Nous avons déjà souligné qu'une des caractéristiques des conversions est que le bien existe déjà et que le processus de conversion vient modifier un sous-ensemble plus ou moins important d'attributs. L'importance des transformations dans la composition des attributs dépendra du degré de rénovation qui accompagne la conversion. Cet élément sera fondamental dans l'évaluation des coûts de conversion et le niveau de prix du logement converti par rapport à son loyer initial.

En définitive, le potentiel de conversion repose sur la rentabilité de ce type d'opération, c'est-à-dire le profit engendré par le processus de conversion. Il convient donc d'identifier les catégories de coûts entraînés par la conversion et, suivant diverses hypothèses sur le degré de rénovation, de dégager le prix de vente de l'unité convertie. Nous allons distinguer à cette fin les coûts de base, soit le coût d'acquisition dans le cas d'un promoteur-convertisseur ou le coût d'opportunité dans le cas d'un propriétaire-locateur, et les coûts incrémentaux de conversion. Dans cette dernière catégorie nous insisterons sur la distinction entre les coûts invariables selon le niveau de rénovation et ceux qui en dépendent.

Dans un premier temps, nous tentons d'identifier les diverses catégories de coûts. Nous examinons le comportement de ces coûts selon le degré de rénovation. En deuxième lieu, nous décrivons la méthode utilisée pour déterminer le prix de vente d'une unité convertie qui assure au promoteur un niveau acceptable de rentabilité. La dernière partie sera consacrée à l'évaluation du potentiel de conversion sur la base des facteurs de l'offre. Ce potentiel dépend de la structure du stock locatif et de sa localisation.

2.1 L'identification des diverses catégories de coûts

La conversion d'un immeuble est une opération complexe qui exige l'intervention de plusieurs agents économiques. Il n'existe pas de procédure standard qui s'applique à toutes les conversions. Cependant, comme le tableau 2.16 l'indique, les divers types de conversions dépendent de trois facteurs: de l'agent qui convertit, du type d'immeuble et du degré de rénovation. En particulier, la conversion peut être entreprise par un promoteur convertisseur, le propriétaire de l'immeuble locatif ou encore les locataires eux-mêmes. La conversion peut impliquer des rénovations majeures ou simplement des aménagements cosmétiques.

TABLEAU 2.16

DESCRIPTION DES DIFFERENTES CATEGORIES DE COUTS

Les catégories de coûts			Les facteurs explicatifs
-Coûts de base	Coût d'opportunité		Valeur locative de l'immeuble
	Coût d'acquisition		
-Coûts incrémentaux de conversion	Coûts fixes	.statut légal .financement .mise en marché .rénovation cosmétique .administration	Type d'immeubles -taille -structure
	Coûts variables de rénovation		Degré de rénovation -majeure (totale) -moyenne (structure) -mineure (système) -conformité aux règlements

Pour construire dans un premier temps un tableau de comparaison des coûts de conversion suivant ces trois facteurs et amorcer l'examen global de rentabilité, on a dû se baser à titre indicatif sur certains barèmes génériques. En revanche ceux-ci doivent être utilisés avec circonspection et pour l'analyse d'un cas particulier, il devient nécessaire d'avoir recours à un évaluateur qualifié. La recherche subséquente aura essentiellement pour objet de confronter ces barèmes à des cas pour lesquels on dispose des données effectives de coûts.

2.1.1 Le coût de base de conversion

A toutes fins utiles, on peut distinguer trois types d'initiateurs du processus de conversion: le propriétaire-locateur, le promoteur-convertisseur et les locataires eux-mêmes. Aux Etats-Unis, la plupart des conversions sont faites par les promoteurs-convertisseurs[1]. Au Québec, sur 16 conversions recencées, neuf ont été menées par des promoteurs ayant acheté l'immeuble dans le but spécifique de le convertir, 4 ont été menées par les propriétaires de l'immeuble locatif (3 des 4 par le même propriétaire) et 3 par une association de locataires. Le coût de base de la conversion diffère suivant l'agent convertisseur. L'implication plus grande des promoteurs-convertisseurs par rapport aux autres intervenants peut s'expliquer en partie tout au moins par des motifs fiscaux. En effet, le produit de la disposition d'un immeuble converti (revenu net) résulterait aux fins fiscales en un revenu d'entreprise et non en un gain de capital, car un tel projet comporte un risque et les percepteurs d'impôt pourraient percevoir une motivation commerciale à cause du caractère répétitif des transactions. Savoir si le produit de la disposition d'un bien immeuble résulte en un revenu d'entreprise ou en un gain de capital est une question de faits qui dépend des circonstances entourant chaque cas. Cette question est particulièrement importante pour les immeubles classes 31 et 32, dont la vente étalée sur plusieurs années pourrait devenir un abri fiscal fort attrayant.

---

1) H.U.D. op. cit. p. III-5.

Le propriétaire-convertisseur

Si on réfère aux considérations fiscales évoquées précédemment, le propriétaire aurait avantage à vendre son immeuble au promoteur et réaliser le cas échéant le gain de capital. Malgré le désavantage fiscal que le propriétaire-locateur peut subir s'il effectue lui-même la conversion, il pourrait quand même y trouver un avantage dans la mesure où il élimine alors un intermédiaire dans l'opération.

On invoque souvent la non-rentabilité du locatif comme raison de la conversion, qui elle, permettrait de réaliser des profits. Il est vrai que les coûts croissants d'opération, les taux de vacances élevés des appartements relativement luxueux et la forte demande pour la propriété de la part des ménages plus fortunés ont contribué à diminuer la rentabilité de certains investissements locatifs. Cependant, un projet locatif ne générant pas d'entrées de fonds peut constituer un bon abri fiscal ou s'apprécier rapidement sur le marché. Alternativement, un projet locatif qui génère des entrées de fonds pourrait être converti parce que le prix offert escompte suffisamment les revenus nets futurs du projet en locatif. Il est donc difficile d'appuyer la propension à convertir sur ces seuls facteurs de l'offre.

Ainsi, même si les faibles marges de profit semblent motiver la conversion, un facteur non moins important est la valeur du marché supérieure d'un projet converti que d'un projet locatif. Pour le propriétaire-locateur, le coût d'opportunité de la conversion apparaît dès lors comme étant la valeur de l'immeuble dans sa fonction locative actuelle. Il existe certaines règles permettant d'évaluer rapidement ce coût d'opportunité. Par exemple, on admet généralement que le multiplicateur du revenu brut (MRB) se situe dans les classes indiquées au tableau 2.17. Ces ratios ont été observés dans le marché de la revente des immeubles locatifs à Montréal.[1)] Ils donnent la valeur marchande la plus probable en fonction de la vocation et de l'âge de l'immeuble. Ainsi, un immeuble dont le propriétaire occupe l'une des

1) Une étude effectuée pour le compte de la S.C.H.L. donne un multiplicateur de revenu median de 5,8 à Montréal. Voir Chung, J.H., Chau, T.M. et Lam, K.A., Etude du marché de la revente des immeubles locatifs à Montréal, juillet '81, S.C.H.L.

unités aura un MRB supérieur à un immeuble de caractère standard. D'autre part, les gros immeubles en béton neufs sont achetés par des promoteurs avertis et auront un coût d'acquisition plutôt basé sur le revenu net; dans ce cas l'approche paritaire du MRB est moins utilisée. Il faut souligner d'ailleurs que la majorité des immeubles locatifs construits depuis 1981 sont convertissables en tout temps sans permission de la Régie du logement car on leur a enregistré une déclaration de copropriété divise au moment du parachèvement.

TABLEAU 2.17

MRB EN FONCTION DU TYPE ET DE L'AGE DE L'IMMEUBLE

Nb unités / Année de construction	2 à 5	6 à 19	20 et plus
Avant 1974	7 à 8	5 à 6	5 à 6
Nov. '74 Déc. '81 (PALL et classes 31 et 32)	10 à 11	6.5 à 7.5	6.5 à 7.5
1981 et plus	Déclaration de copropriété divise enregistrée au moment du parachèvement		

Le MRB est généralement supérieur pour un immeuble jouissant de subsides ou d'avantages fiscaux. De façon indicative, le MRB pourrait être relativement plus faible si l'achat est risqué parce que la qualité structurelle de l'immeuble ou la distribution des unités par nombre de chambres est déficiente. Il pourrait être relativement plus fort si la propriété est bien située si le taux de vacance dans le quartier est faible ou encore si le niveau des loyers y est élevé. D'autre part, si le vendeur du projet est bon négociateur et réussit à s'accaparer d'une partie de la valeur accrue comme immeuble converti, le MRB sera plus élevé.

Le promoteur-convertisseur

Au Québec, les conversions de projets de type vertical situés près des centre-villes ont été réalisées par des promoteurs. La conversion menée sur une grande échelle est une entreprise complexe et risquée qui demande une certaine expertise de la gestion immobilière. Dans ce cas, le choix de l'immeuble est une décision stratégique faite par le promoteur. Le motif du convertisseur est bien sûr le profit anticipé de la conversion. Celui-ci dépend du coût d'acquisition de l'immeuble, du coût incrémental de conversion et du prix de vente anticipé des unités. Aux Etats-Unis, le coût d'acquisition de l'immeuble destiné à la conversion peut varier entre 52% et 65%[1)] du prix total de vente en unités de copropriété divise et ce, même si la conversion n'est accompagnée que de rénovations cosmétiques. A ce stade-ci, il faut distinguer le coût d'acquisition de l'immeuble candidat à la conversion du prix de vente du projet locatif. En effet, le propriétaire de l'immeuble locatif pourrait escompter dans son prix de vente le profit anticipé par le promoteur de la conversion. En revanche, le promoteur pourrait attacher à son offre d'achat la condition qu'un certain nombre d'unités soient vendues dans un laps de temps donné et ainsi transférer son risque au vendeur de l'immeuble. De plus, devant les difficultés de prévisions des taux hypothécaires, l'instabilité des locataires et le contrôle des loyers, si le propriétaire-locateur peut trouver un investissement alternatif moins exigeant en terme de gestion, il sera incité à se départir de son immeuble à sa valeur dans sa fonction locative actuelle.

---

1. Dinkelspiel, Vchenick, Selesnick, Condominiums: The Effects of Conversion on Community, Boston, 1981, p. 25. Ces auteurs parlent d'un coût d'acquisition de 52% du prix de vente.

2. Romney, K., Condominiums Development Guide, Boston, 1980, p. 10.29 et 10.33. Cet auteur donne un pourcentage de 65%.

Finalement, lorsque l'agent de conversion est une association de locataires, il achète l'immeuble et engage un promoteur pour mener la conversion. Dans ce cas, l'association des locataires contrôle de plus près les coûts et assume directement les risques du processus. De telles conversions sont plus facilement envisageables dans de petits immeubles. Comme dans le cas du promoteur-convertisseur, le coût de base de conversion correspond au coût d'acquisition de l'immeuble.

2.1.2 Coûts incrémentaux fixes de conversion

Nous discutons ici des coûts incrémentaux de conversion qui sont indépendants du type de rénovation. C'est dans ce sens qu'on les qualifie de coûts fixes. Ils comprennent toutefois des coûts de rénovation cosmétique. En effet, dans la majorité des cas, aux Etats-Unis comme au Québec, les conversions ne sont pas accompagnées de rénovations d'envergure. Tel qu'indiqué au tableau 2.16, les rénovations cosmétiques sont de l'ordre du maquillage dans le but de rendre le projet plus attrayant et incluent les frais reliés à l'opération de conversion (légaux, financiers, etc.).

Afin de cerner le problème des coûts reliés à la conversion et qui sont indépendants du degré de rénovation, il a fallu examiner de près les étapes du processus de conversion. Les différentes catégories de coûts qui accompagnent tout projet de conversion peuvent être exprimées en pourcentage du prix de vente final. Ils comprennent les frais reliés au changement du statut légal (frais d'arpentage, frais de notaire), les frais de financement et les frais de mise en marché.

Les frais d'arpentage

Il n'y a pas de tarif officiel par unité pour les frais d'arpentage. Le taux maximum affiché par la Corporation professionnelle des arpenteurs géomètres du Québec conforme au règlement provincial est de $65 de l'heure. Il se peut qu'il y ait un tarif spécial sur les gros

contrats concernant des immeubles assez récents pour lesquels les plans d'architecte sont disponibles, de telle sorte que les canalisations dans les murs sont bien identifiées. On peut s'attendre à un tarif fixe variant de $500 à $600 l'unité. Ce tarif peut augmenter avec l'âge du bâtiment donc avec le degré de rénovation. On estime ces frais à environ 1 pour cent du prix de vente[1].

Frais notariés

Ces frais couvrent la déclaration de copropriété, les offres d'achat et les contrats de vente. Nos recherches indiquent qu'ils varient suivant les notaires et la dimension de l'immeuble. Ils incluent les frais d'enregistrement et le sceau. Par exemple, pour un triplex, ils s'élèvent jusqu'à $1,500 par unité. Pour un immeuble de 4 à 19 unités, on exigerait $1,000 par unité. Dans les gros immeubles, le tarif est de $800 l'unité. Il y aurait donc à cet égard la possibilité d'économies d'échelle, c'est-à-dire en fonction de la taille de l'immeuble. Nous exprimons ces frais en pourcentage d'un prix de vente moyen.

Frais de financement

Pour dégager les frais de financement, il faut élaborer un scénario probable de la méthode utilisée pour se financer. L'emprunteur contacte un courtier en immeuble ou un prêteur pour obtenir un prêt avec avances progressives et le financement permanent pour les acheteurs éventuels. Le courtier peut par exemple chercher à obtenir une lettre à l'effet que la S.C.H.L. s'engage à assurer le parachèvement (déboursé équivalent à 85% du prêt) et le financement permanent sous certaines conditions. Le courtier peut ainsi obtenir plus facilement un "commercial loan" qui pourrait être garanti par l'immeuble et la capacité financière du promoteur. Une compagnie spécialisée dans l'assurance prêts à court terme pourrait assurer le prêt à un taux qui varie suivant la proportion de la valeur marchande que ce prêt couvre. Pour une telle opération, le courtier charge de 0.5% à 1.5% au montant du prêt lequel couvre environ 60% du prix de vente final. Un prêteur exigerait sensiblement les mêmes

1) Il est important de mentionner que certains coûts ont été ramenés en pourcentage du prix de vente sur la base d'un prix moyen de $50,000.

tarifs, dépendant de l'ampleur du projet. Dans ce contexte, les frais professionnels d'évaluation, les frais de demande et les droits d'assurances sur le financement permanent sont souvent assumés par l'acheteur de chaque unité, en sus du prix de vente affiché. Il est à noter que le marché du financement avec avances progressives non assurées pour les projets de conversion est mal connu au Québec et ce sont des institutions financières américaines qui les ont accordées à un taux équivalent au taux préférentiel plus 2%.

Les frais de financement comprennent également l'intérêt sur le capital non remboursé. Ils sont attribuables à la cédule de vente des unités. Les revenus de location des unités de logement peuvent contribuer à réduire le fardeau de ces frais de financement. De plus, le convertisseur devra payer des taxes foncières plus élevées que dans le cas d'un immeuble locatif. Dans certaines études américaines, on évalue ces frais à un montant équivalent à un mois de loyer par unité. En général, plus le projet est gros, plus ce coût sera élevé car un petit projet pourrait être mis en marché plus rapidement. Il convient de noter ici que ce type de frais dépend également du temps requis pour rénover l'unité: plus le rapport prix de vente/loyer sera élevé, plus ce coût devrait être important[1)].

Frais de mise en marché

La mise en marché par un courtier inclut la commission de vente, la publicité et dépend beaucoup de la rapidité des ventes. Le taux moyen est de 4% et peut baisser jusqu'à 3% dans les gros immeubles. Par contre, il pourrait être nécessaire dans un gros immeuble de payer pour un appartement modèle bien décoré qui sera bien sûr vendu par la suite: ces frais s'élèvent à 1% dans ce cas. Il faut ajouter aux frais de mise en marché les coûts de conclusion de vente qui seront d'autant plus élevés que le marché sera saturé. Nous les avons estimés à 0.5% par logement dans les gros immeubles.

---

1) Nous allons aborder toute la question du financement de façon plus extensive dans la partie III du présent rapport.

Fardage

Si on apporte des rénovations cosmétiques à l'immeuble, ceux-ci incluent:

- peinture, signalisation, tapis, éclairage du hall d'entrée et des passages;
- remise en état des espaces de rangement;
- fardage et nouvelles serrures aux logements;
- aménagement paysager mineur;
- rénovation des aménités (piscine, stationnement, etc.) qui sera d'autant importante que l'immeuble sera gros;
- création d'une réserve de remplacement qui équivaut à 5% des frais de copropriété estimés.

Après discussion avec plusieurs évaluateurs, on estime ces frais à $5 000 l'unité, soit 10% du prix de vente moyen.

Frais d'administration

Ces frais dépendent du type de convertisseur et peuvent être sujets à négociation. Aux Etats-Unis, si un promoteur est responsable du processus complet de conversion, on estime son tarif à 3,5% du produit des ventes. Au Québec, dans le cas d'une construction neuve, les frais relatifs au promoteur sont de 16,2% du coût de construction. Si les frais de conversion de type cosmétique s'élèvent à 21,6%, le tarif de 3,5% du prix de vente final apparaît réaliste.

D'une façon générale, ces différentes catégories de coûts peuvent totaliser approximativement 20 pour cent du prix de vente.

Le tableau 2.18 reproduit l'information sur l'importance des diverses catégories de coûts selon le type d'immeuble: duplex ou triplex, bois et brique 6 à 19 logements (moins de 5 étages) et 20 unités ou plus. On peut constater que peu de catégories de coûts sont sensibles à la taille de l'immeuble de telle sorte que globalement il ne semble pas se dégager d'économies d'échelle. Toutefois, comme certains frais sont fixes en fonction de la valeur de l'unité, leur importance relative diminue pour les unités plus luxueuses.

TABLEAU 2.18

VENTILATION DES FRAIS DE CONVERSION
SELON LES CATEGORIES D'IMMEUBLES

Nb unités / Type de coûts	2 à 5	6 à 19	20 et plus
Arpentage	1 %	1 %	1 %
Notaire	3 %	2 %	1,5 %
Financement	1,5%	1 %	0,5 %
Intérêt non récupéré	0 %	1 %	1 %
Mise en marché:			
- Commission de vente	4 %	3,5 %	3 %
- Appartement modèle	0 %	0 %	1 %
- Conclusion de vente	0 %	0,5 %	0,5 %
Coûts de fardage (rénovations cosmétiques)	10 %	10 %	10 %
Sous-total	19 %	18,45%	18,45%
Frais d'administration	3,08%	2,99%	2,99%
TOTAL	22,08%	21,44%	21,44%

2.1.3 La structure des coûts incrémentaux variables de conversion

Jusqu'à maintenant nous avons discuté des catégories de coûts en supposant d'une part un niveau de rénovation minimum (cosmétique) et sans référence à l'âge de l'immeuble. Nous tournons maintenant notre attention sur le comportement de ces coûts si l'on fait varier le degré de rénovation pour ramener l'immeuble à un niveau de qualité donné.

L'âge et la structure de l'immeuble auront un impact définitif sur le degré de rénovation. En général, ces coûts additionnels de rénovations seront d'autant plus élevés que le coût d'acquisition aura été faible.

Rénovations majeures

Lorsqu'une conversion est accompagnée de rénovations majeures portant sur la structure de l'immeuble et le réaménagement complet des logements (nombre, disposition et grandeur des pièces), l'immeuble est habituellement vacant pendant les réparations. Le profil socio-économique des futurs acquéreurs s'éloigne de celui des anciens locataires. Le coût additionnel de conversion d'une unité peut être fort élevé ($25 000/unité) et le coût total de l'unité se rapproche de celui de la construction neuve.[1] Le marché d'une unité ainsi convertie s'apparente davantage à celui de la construction neuve qu'à celui du marché locatif.

Rénovations cosmétiques

A l'opposé, les projets convertis aux Etats-Unis touchaient de gros immeubles relativement jeunes qui commandaient des loyers supérieurs à la moyenne. En général, plus le rapport prix de l'unité sur loyer est faible, plus les locataires y résidant depuis un certain temps sont enclins à acheter leur unité et plus la conversion sera rentable. Dans ce cas, le coût incrémental est réduit au minimum. Les promoteurs structurent la conversion en vue d'une pré-vente

---

1) Nous n'avons pas pu décomposer ces coûts et donnerons à titre indicatif les montants utilisés par la S.C.H.L. pour les trois types de rénovations identifiées au niveau des coopératives au bureau de Montréal.

rapide. Ceci facilite, on le verra plus loin, le financement de l'opération. Ils convient de noter que le convertisseur pourra louer ses unités et couvrir une bonne partie de ses frais. Les deux projets pour lesquels nous avons les données de frais de rénovations sont situés dans cette catégorie: dans le projet A on a alloué $2 750 par unité et dans le projet B $5 128 par unité.[1)]

Rénovations mineures et moyennes

Entre ces deux extrêmes (rénovation d'envergure et rénovation de maquillage), il existe quantité d'immeubles au Québec qui nécessitent des rénovations mineures touchant les portes, la fenestration et la toiture ($10,000/unité) et d'autres des rénovations moyennes à l'intérieur du logement et aux systèmes d'électricité, de plomberie et de chauffage ($15,000/unité) dans le but de ramener la qualité de ces immeubles à un niveau donné. De telles rénovations allongent le processus de conversion,en augmentent le coût (intérêt, taxes, coût d'opportunité des fonds investis) et peuvent résulter en des problèmes que le promoteur n'avait pas anticipés. Pour transférer le risque à l'acheteur, le convertisseur américain préfère offrir un prix plus faible laissant à l'association des copropriétaires la responsabilité de faire les améliorations voulues, quitte à garantir une qualité minimale en plaçant en fiducie des fonds de réserve de remplacement; ces fonds pourraient même être croissants en fonction de l'âge de la bâtisse. On voit dès lors que les rénovations apportées à un immeuble moins récent représentent une entreprise risquée qui augmente de façon imprévisible les coûts incrémentaux de conversion. La structure légale de l'association des copropriétaires n'est pas efficace pour emprunter et assumer un tel risque, surtout dans le cas de gros immeubles.

---

1) Voir le tableau 2.23, page 107.

2.1.4 Détermination du prix de vente des logements convertis

Dans la section précédente nous avons explicité les différents types de coûts associés à la conversion en copropriété divise. Ces coûts ont été exprimés en fonction du prix de vente de l'unité convertie. Il nous reste à déterminer quel sera ce prix de vente. C'est l'objet de la présente section. Nous discutons successivement de l'importance relative des coûts d'acquisition, des coûts incrémentaux et des profits, des différentes méthodes de détermination du prix de vente et d'une validation de ces méthodes dans le cadre de cas réels de conversion.

Importance relative des coûts d'acquisition, des coûts incrémentaux et des profits.

Le calcul des frais incrémentaux de conversion effectué dans la section précédente nous a permis de constater qu'ils se situent autour de 21% du prix de vente de l'unité convertie. L'expérience américaine et les quelques conversions effectuées au Québec permettent de valider ce chiffre et de dégager les parts respectives des coûts d'acquisition et des profits découlant du processus de conversion.

Les barèmes donnés par Romney et présentés au tableau 2.19 se rapprochent des moyennes obtenues avec les résultats de l'enquête menée sur les conversions de type cosmétique à Brookline, Massachusetts. Cependant, le prix de vente s'écarte beaucoup plus du loyer antérieur que dans les exemples de Brookline[1]. Wilson pour sa part évalue qu'un profit de 15% du prix de vente couvre raisonnablement le risque impliqué par la conversion; dans son exemple toutefois ce profit s'élève à 10,2%.

---

1) Nous allons discuté par la suite de ce ratio du prix de vente sur le loyer antérieur comme indicateur du prix de vente.

TABLEAU 2.19

PROPORTION DU PRIX DE VENTE D'UNE UNITE
ATTRIBUABLE AUX DIFFERENTS COUTS ET AU PROFIT

Source / Distribution du prix	Coût d'acquisition	Coûts incrémentaux de conversion	Profit avant impôt	Prix de vente sur loyer antérieur
Etats-Unis				
Wilson (1)	70%	19.8%	10.2%	120
Romney (2)	56%	20% à 28%	15% à 25%	164 à 195
Brookline (3) Moyenne	52%	28%	20%	118
Type I	56%	24%	20%	116
Type II	45%	35%	20%	139
Montréal				
Projet A	65%	18.5% (4)	ND	143
Projet B	ND	2.3% (4)	ND	121
Projet D	43%	ND	ND	186

(1) Wilson Ken, "Profit Potential in Condo Conversions", Real Estate Review, p. 67.

(2) Romney Keith, Condominium Development Guide, Boston, 1980, p. 10.29 et 10.33.

(3) Dinkelspiel, Vhenick, Slesnick, Condominiums: The Effects of Conversion on a Community, Boston 1981, p. 37, p. 45 et 46.

(4) Ces pourcentages sont des estimés; sur la base des données de l'INRS si 10% est alloué aux frais de conversion sans tenir compte des rénovations, les frais de rénovation correspondent à 8.5% du prix de vente dans le projet A et à 21.3% du prix de vente dans le projet B (Voir tableau 2.23).

Brookline est un quartier de Boston où l'on observe trois types de conversions. Le premier est mené par de gros promoteurs sur des immeubles à loyer élevé: le coût d'acquisition de l'immeuble est relativement important (56%), le prix de vente des unités ainsi que le prix au pied carré sont élevés; les pré-ventes sont importantes, les rénovations apportées à l'immeuble sont mineures et le rapport prix de vente sur loyer antérieur se situe dans la moyenne. Le deuxième type de conversions menées dans le même quartier montre qu'une plus grande part de l'investissement (35%) est allouée aux frais de rénovation. Les conversions sont menées par des constructeurs sur des immeubles à loyer relativement plus faible. Ce type de conversions est plus risqué puisque la période de ventes est plus longue, le rapport prix de vente sur loyer antérieur étant plus élevé. Le troisième type de conversions est mené par les propriétaires des immeubles locatifs; dans ce cas on vise une cédule de ventes relativement courte; le prix de vente ainsi que le rapport prix de vente sur loyer antérieur sont relativement plus faibles.

Les données de conversions à Montréal quoique fragmentaires permettent de confirmer ces chiffres. On note que le coût d'acquisition varie de 43% à 65% du prix de vente; plus les frais de conversion sont élevés, plus le rapport prix de vente sur loyer antérieur est important. Dans le chapitre précédent, les frais incrémentaux de conversion incluant les coûts de fardage s'élevaient au maximum à 20% du prix de vente s'il n'y avait pas de rénovation; avec un profit de 15%, le coût d'acquisition correspondrait alors à 65% du prix de vente. Il est à noter que ce taux de 20% ne tient pas compte des frais reliés à une réglementation probable de la conversion.

En effet, la réglementation de la conversion étudiée dans la première partie de cette recherche poursuit des objectifs que l'on peut difficilement contester, comme la protection de groupes particuliers de locataires

---

1) Nous allons discuté par la suite de ce ratio du prix de vente sur le loyer antérieur comme indicateur du prix de vente.

évincés. On a constaté cependant que plus les contraintes sont nombreuses et sévères, plus il devient coûteux de convertir. Les possibilités d'accession à la propriété à des prix se rapprochant du locatif s'estompent alors rapidement. De même, la municipalité peut avoir autorité en ce domaine: pour réajuster son rôle de taxes, elle peut exiger surtout dans le cas de gros immeubles que l'on se conforme au code d'occupation et d'entretien.

Il semblerait donc que ce type de coûts s'élève au fur et à mesure que l'immeuble est gros; de même il pourrait devenir plus important dans le cas d'un immeuble ancien qui abrite une forte proportion de personnes agées. Pour l'instant, nous ne pouvons pas présumer de la réglementation qui sera élaborée par le gouvernement provincial et ne rattachons aucun frais à ce titre. Toutefois, il faut bien se rendre compte que si cette réglementation augmente les coûts de conversion, le processus de conversion peut rapidement ne plus devenir rentable dans la mesure où, comme nous le verrons, il y a une limite à pouvoir transférer sur le prix de vente les coûts additionnels.

- Détermination du prix de vente de l'unité convertie

La littérature suggère trois méthodes pour déterminer le prix de l'unité convertie qui sera équitable et qui assurera un certain succès de l'opération de vente. La première méthode compare le paiement mensuel requis pour se porter acquéreur du condominium incluant le capital, les intérêts, les taxes foncières et les charges communes, avec le loyer qu'il faudrait payer pour un logement comparable. Wilson[1] explique que, compte tenu d'un versement initial pouvant varier entre 5% et 20%, l'excédent des paiements mensuels ne devrait pas dépasser 10% à 15% du loyer d'un logement comparable. Cependant, comme il y a réduction d'impôts pour les paiements d'intérêts sur hypothèque et les taxes aux Etats-Unis, ce critère peut varier considérablement. Plus la classe de prix est élevée et plus

1) Wilson, Ken, "Profit Potential in Condo Conversions", Real Estate Review, p. 65.

le taux marginal d'imposition du futur acquéreur est présumé fort et l'excédent des paiements mensuels peut dépasser ce seuil de 15%.

Un autre critère utilisé est le rapport prix de vente/loyer qui semble plus adéquat pour fins de comparaison puisqu'il exclut l'influence de l'importance du versement initial comptant et du taux d'intérêt. Plus ce rapport est faible, plus les ventes seront facilitées. Par exemple, comme nous le verrons,lorsque ce rapport se situe entre 100 et 150, les ventes seront facilitées. Il sera généralement plus élevé pour les unités auxquelles on apporte des rénovations plus importantes.

Un troisième critère consiste à utiliser le prix au pied carré des nouvelles unités de condominium dans la zone environnante, à y effectuer certains ajustements pour la localisation, la grandeur et les aménités. On suppose alors que le prix au pied carré de l'unité convertie sera de 20% inférieur au prix ajusté du nouveau condominium.

A ce stade-ci, nous élaborons sur la deuxième méthode. Lors de l'évaluation du potentiel de conversion, nous appliquerons la deuxième et la troisième méthode de façon simultanée.

Pour des frais fixes de conversion et des profits donnés, on peut facilement en déduire que le prix de vente de l'unité convertie dépendra du coût d'acquisition et du degré de rénovation apporté à l'immeuble. Or, nous avons vu qu'il est possible d'établir une relation entre le loyer antérieur et le coût d'acquisition à l'aide du multiplicateur du revenu brut (MRB).

Si nous comparons avec la situation américaine, nous pouvons nous attendre à ce que le rapport prix de vente sur loyer soit très proche de 100 puisqu'au Québec il n'y a pas d'avantages fiscaux à devenir propriétaire. En effet, en présumant 20% de frais de conversion et 15% de

profits, le coût d'acquisition correspond à 65% du prix de vente. Si le MRB se situe autour de la moyenne observée à Montréal, soit 5.5, le rapport prix de vente sur loyer sera au moins supérieur à 100 soit:

$$\frac{\text{Coût d'acquisition}/(\text{Revenu brut annuel} \div 12)}{\text{Coût d'acquisition/Prix de vente}} = \frac{5.5 \times 12}{0.65} = 101.5$$

Ce multiplicateur du loyer antérieur augmente avec le MRB et les coûts de conversion. Le tableau 2.20 présente les multiplicateurs du loyer antérieur correspondant à différents MRB et différents niveaux de coûts de conversion.

TABLEAU 2.20

MULTIPLICATEURS DU LOYER
ANTERIEUR SELON LE M.R.B. ET LES COUTS DE CONVERSION

Coûts de conversions[1]	Multiplicateur du revenu brut			
	4	6	8	11
20%	74	111	148	203
40%	107	160	213	293

1) Des coûts de conversions de 20% (correspondant à des rénovations cosmétiques), et un profit de 15% nous donnent un coût d'acquisition sur le prix de vente de 65%. Des coûts de conversions de 40% correspondent à des rénovations majeures et donnent un coût d'acquisition sur le prix de vente de 45%.

On voit que le multiplicateur du loyer antérieur théoriquement pourrait varier considérablement. Dans notre exemple, il passe du simple au quadruple, soit de 74 à 293. En pratique, toutefois, le marché impose des contraintes sur le champ de variation possible de ce multiplicateur. En fait, il existe une relation entre le MRB et les coûts de conversion que nécessite un immeuble. Si le MRB est très faible, il est fort probable qu'il s'agisse d'un immeuble agé, dont les qualités structurales sont déficientes (c.f. voir tableau 2.17). Dans un tel cas, les frais de conversion seront plus élevés et notre multiplicateur du loyer antérieur devrait s'accroître. A l'opposé, lorsque le M.R.B. est élevé, il est probable que l'immeuble soit plus récent et présente des qualités structurales et de localisation favorables, auquel cas les frais de conversion devraient être minimums. Sur la base d'une telle relation structurelle, il est possible de réduire le champ de variation du multiplicateur du loyer antérieur entre 100 et 200. Par exemple, au niveau de la restauration d'un immeuble, on a constaté au fil des années à Montréal[1] que le degré maximum acceptable par le marché ne devait pas porter le loyer à plus de 1.5 fois le loyer moyen de quartier dans lequel l'immeuble se situait parce que les ménages du quartier ne pouvaient pas financièrement excéder ce seuil de loyer. Le même principe vaut pour la conversion. Si on veut que les unités restaurées se vendent bien, le rapport prix de vente sur loyer antérieur ne devrait pas trop excéder 150. Si on dépasse ce ratio, alors il faut puiser davantage chez une clientèle autre que les locataires de l'immeuble ou même autre que celle du quartier. Dans un tel cas, la période de vente peut être plus longue, les frais de financement plus élevés et le risque de l'opération plus grand.

Nous reproduisons au tableau 2.21, le rapport du prix de vente sur loyer ou encore les multiplicateurs du loyer antérieur qui se situent dans l'intervalle retenu précédemment soit entre 100-200.

---

1) S.C.H.L., Bureau de Montréal.

TABLEAU 2.21

RAPPORT PRIX DE VENTE/LOYER

Coût d'acquisition/ Prix de vente \ Coût d'acquisition/ Revenu brut annuel (M.R.B.)	4	5	6	7	8	9	10	11
71%			101	118	135	152	169	186
67			108	125	143	161	179	197
63			114	133	152	171	191	
59		102	122	142	163	183		
56		107	129	150	171	193		
53		113	136	159	181			
50		120	144	168	192			
44	109	136	164	191				
40	120	150	180					
33	146	182						

Par exemple, si on réfère aux immeubles de 6 unités ou plus construits avant 1974, on observe un MRB moyen autour de 5.5. Si un de ces immeubles représente un bon potentiel de conversion en raison des qualités structurales ou de localisation, son MRB peut alors se situer entre 6 et 7. On trouve alors un intervalle du multiplicateur du loyer antérieur qui varie entre 101 et 191 dépendant essentiellement des conditions de l'opération de conversion. Dans ce type d'immeuble, le promoteur aura une plus grande marge de manoeuvre pour structurer la conversion suivant la demande: il pourra par exemple apporter beaucoup de rénovations à l'immeuble et accepter un rythme d'absorption plus lent de ses unités converties, le rapport prix de vente sur loyer étant élevé. A l'inverse, dans les immeubles de 2 à 5 unités construits après 1974 et dont le propriétaire occupe un des logements, le MRB peut excéder 10. Dans ce cas, il n'y aura aucune rénovation accompagnant le processus de conversion. A droite de la zone diagonale du tableau, le ratio est élevé bien plus à cause des conditions d'achat de l'immeuble qu'à cause des rénovations ou du profit découlant de la conversion.

- Présentation de quelques cas-types de conversion

Les données de conversions qui ont eu lieu à Montréal entre 1975 et 1978 ont été recueillies par I.N.R.S. Urbanisation [1] à la Régie du Logement et à l'aide d'entrevues auprès des administrateurs des copropriétés. Elles nous permettent de vérifier de façon concrète les relations que nous avons établies précédemment entre le multiplicateur du revenu antérieur et les facteurs qui le déterminent, soit le MRB et le coût d'acquisition sur le prix de vente.

Nous avons retenu aux fins de la présente analyse 5 cas types pour lesquels les ventes s'étalaient en deça de 3 ans[2]. Les caractéristiques de ces cas-types sont présentées au tableau 2.22.

---

1) Dansereau, Godbout, et La transformation d'immeubles locatifs en copropriété d'occupation, INRS-Urbanisation, Montréal, 1981.

2) Si la période était plus longue, il serait difficile de comparer les prix de vente au loyer initial.

Le premier cas est un immeuble vertical ancien à Outremont. Il offre des logements spacieux, des services moyens mais ne dispose d'aucun espace de stationnement. Dans ce quartier, le marché de tous les types d'habitat a été caractérisé par une forte hausse des prix de 1975 à 1978. La surenchère des maisons unifamiliales rend l'achat en copropriété lucrative. De plus, le marché local de la copropriété indivise d'immeubles anciens connaît une activité intense. Les cas B et C sont des copropriétés horizontales dans des immeubles récents. Le projet B est le seul dans son genre sur la rive nord; les unités sont plus spacieuses que dans le stock locatif environnant et la revente va très bien en 1980. Pour le projet C localisé à Kirkland le prix de vente est deux fois moins élevé que le prix des unifamiliales du quartier à l'époque. De plus, le West Island accapare une grosse part de la demande à Montréal d'unités de

TABLEAU 2.22

CARACTERISTIQUES GENERALES

des cas types

Cas types	A	B	C	D	E
Localisation	Outremont	Laval	Kirkland	Côte St-Luc	Outremont
Type d'immeuble	6 étages	horizontal	horizontal	vertical	2 triples
Date construction Date déclaration Période de ventes Nombre d'unités	1920 1975 1978-79 44(+6 commerces)	1967 1975 1977 39	1970 1975 1975-78 218	1970 1975 1975 353	1930 1980 1980 6
Grandeur des unités	63% à 1260 pi^2 37% à 1580 pi^2	36% à 1200 pi^2 46% à 1500 pi^2 18% à 1700 pi^2	en moyenne 1000 pi^2	10% à 503 pi^2 40% à 744 pi^2 40% à 988 pi^2 10% à 1086 pi^2	N.D.
Services	Porte de sécurité Salle de bricolage Chauffage	Chauffage	Cuisinière, réfrigérateur Porte sécurité Salle de jeux Salle de lessive (Chauffage non compris)	Air climatisé, cuisinière, réfrigérateur, lave-vais selle, porte sécurité, piscine, sauna, autres salles communes 3 mois	N.D.

Source: INRS-Urbanisation.

copropriétés horizontales neuves qui se vendent entre $25 000 et $50 000.[1] Les deux projets horizontaux comptent parmi les copropriétaires une très forte proportion d'anciens résidents locataires. Quoiqu'il soit hasardeux de généraliser les données de l'I.N.R.S. concernant le profil socio-économique des ménages, on peut constater que ces deux projets sont majoritairement occupés par des familles avec enfants. Cette segmentation est conforme avec les observations faites sur les condominiums neufs de type horizontal.

Le projet D ressemble au type d'immeuble le plus fréquemment converti aux Etats-Unis; situé dans le centre-ouest, le marché local de la copropriété connaît une activité intense. Le prix de ses logements est d'au moins 20% inférieur à celui de ses concurrents neufs. L'immeuble est en béton (apparence de durabilité) les logements sont plus spacieux que ceux offerts par le stock locatif dans son ensemble et ils sont distincts du point de vue de l'insonorisation, du chauffage, etc. Le projet offre une gamme étendue de commodités et services de l'ordre de ce que l'on retrouve dans les condominiums neufs du quartier. Le niveau de loyers y était relativement faible. C'est le seul immeuble vertical converti qui connaît une forte proportion d'occupants (50%) qui sont d'anciens résidents devenus propriétaires de leur unité convertie. Règle générale, les projets verticaux de conversion recencés à Montréal sont situés dans un environnement privilégié du point de vue socio-économique.

Nous avons relevé un dernier projet E de densité moyenne (6 logements). Il est localisé à Outremont comme le projet A mais il est particulier en ce sens qu'il représente une transformation de copropriété indivise à la copropriété divise. Durant la période de 1975 à 1978, les immeubles de densité faible et moyenne ont très peu été touchés par le phénomène de conversion à Montréal. Or, le stock à Montréal

---

1) HURTUBISE, J., Etude sur la copropriété divise, Région Métropolitaine de Montréal, S.C.H.L., 1981.

comprend une forte proportion d'immeubles de moins de 5 étages ou de moins de 50 unités. L'exemple du projet E nous met en garde contre des généralisations hâtives voulant que, comme aux Etats-Unis, les conversions ne touchent que de gros immeubles habités par des populations de niveau socio-économique supérieur à la moyenne.

Les résultats d'analyse du processus de conversion de chacun des projets types sont présentés au tableau 2.23. On peut constater que le multiplicateur du loyer antérieur se situe à l'intérieur de l'intervalle que nous avions identifié et que les cas pour lesquels nous avons l'information, le M.R.B. est supérieur à la moyenne de 5.5. Le coût d'acquisition sur le prix de vente varie entre 43% pour le projet D et 95% pour le projet E. Dans ce dernier cas, il s'agit de copropriétaires d'un immeuble indivis qui modifient le statut légal de la propriété de telle sorte qu'on ne peut parler de marge de profits découlant de cette opération simple. Dans le cas D, on ne dispose pas des coûts de rénovations mais on peut présumer qu'ils n'ont pas été très élevés compte tenu de l'âge de l'immeuble. Cette opération aura donc été fort rentable pour le promoteur.

On donne au bas du tableau 2.23 le rapport prix de vente/loyer brut obtenu pour un logement type dans chacun des projets[1] Il semble se dégager une relation croissante avec le loyer. De plus, si le logement est luxueux, son prix de vente au pied carré sera d'autant élevé. On peut s'attendre d'autre part que dans un immeuble donné, le prix au pied carré augmente si la grandeur de l'unité diminue car le coût de construction est plus élevé pour le petit logement et les parties communes sont les mêmes que pour le grand logement. Il semble donc que plus les loyers soit élevés, plus le marché devrait être en mesure d'accepter des rapports prix de vente/loyer brut élevés. Dans un tel cas la clientèle visée dispose d'un revenu généralement plus élevé et peut davantage absorber le passage à la propriété.

---

1) Cette information diffère de la précédente dans la mesure où il s'agit d'une unité spécifique dont la situation peut être différente de celle de l'ensemble.

TABLEAU 2.23

CALCUL DE VENTE D'UNE UNITE OU CONVERSION

Les cas types

Cas types	A	B	C	D	E
Localisation	Outremont	Laval	Kirkland	Côte St-Luc	Outremont
Nb. unités	44	39	218	353	6
Age	1920	1967	1969	1970	1930
Revenu brut	118 836	93 000	323 525	901,380	13 500
Coût d'acquisition	922 302	ND	ND	6 025 000	98 000
Coût/revenu brut (M.R.B.)	7,74	ND	ND	6,68	7,26
Prix de vente	1 420 884	938 000	ND	13 953 600	103 000
Coût/prix de vente	65%	ND	ND	43%	95%
Prix de vente/Revenu brut mensuel	143	121	ND	186	92
Type de convertisseur	Promoteur	Propriétaire	Entreprise de gestion du propriétaire	Constructeur	Copropriétaire indivise
% anciens locataires	5%	49%	42%	50%	100%
Rapidité des ventes	2 ans	3 mois	3 ans	1 an (50% de pré-ventes)	-
Coût rénovations	121 000	200 000	ND	ND	-
Financement permanent	Blanket Mortgage 10 3/4, 30 ans, comptant 10%	Crédit Foncier 1%, 10 ans, comptant 25%	Banque Mercantile 10 3/4, 30 ans, comptant 10%	12 3/4, 25 ans comptant 5%	12 1/2, 15 ans, hypothèque initiale de 98 000 non fractionnée
Loyer brut d'une unité	248	225	260	345	187
Service (% frais d'exploitation)	35%	32%	35%	44%	ND
Prix de vente	32 284	25 000	29 950	55 900	17 167
Prix/loyer brut	130	111	115	162	92
Nombre de pi.^{2}	1 580	1 700	1 000	988	ND
Prix au pi.^{2}	20.43	14.71	29.95	56.58	ND

Pour certains des projets que nous venons d'étudier, on disposait également des dépenses d'opération. Il devenait alors possible de comparer la valeur marchande de l'immeuble telle qu'elle se reflète dans le coût d'acquisition avec la valeur économique de l'immeuble telle qu'obtenue par la capitalisation du revenu net d'opération. On a pu constater que la valeur économique est nettement inférieure à la valeur marchande, soit le coût d'acquisition des immeubles. Ceci peut constituer une incitation à convertir l'immeuble ou encore à le vendre à un promoteur convertisseur. Toutefois, les coûts d'acquisition sur les projets types montrent qu'ils dépassent largement le coût d'opportunité de l'immeuble dans sa fonction locative tel que représenté par sa valeur économique. Qui plus est, le multiplicateur du revenu brut (MRB) est supérieur à la moyenne dans tous les cas. Ceci peut s'expliquer de différentes façons:

- Les loyers sont trop faibles par rapport à la valeur marchande de l'immeuble, i.e. l'immeuble est sous-évalué dans sa fonction locative actuelle.

- Le marché local est en mesure de capitaliser à court terme à un MRB supérieur. Les aménités particulières de l'immeuble, sa localisation sont entièrement reflétées dans les loyers.

- La plus-value (spéculation) dans la transformation du type d'occupation de l'immeuble est en partie escomptée par le vendeur de l'immeuble.

On peut conclure que si le MRB d'un immeuble est supérieur à la moyenne habituellement reconnue sur le marché, il représente un potentiel à la conversion. L'offre de conversion prendra place surtout dans les quartiers où la valeur marchande de l'immeuble excède la valeur économique de l'immeuble locatif. Cette assertion est confirmée à Brookline.

"It appears that most landlords in Brookline, after weighing the alternatives open to them, still prefer to continue to rent their building, may be because rent control has depressed the value of rental buildings and they do not want to sell at prices they consider to be below the building's real value"[1]. Ainsi, même si le rendement sur investissement avant impôts est nul dans plusieurs cas d'immeubles classes 31 et 32, le M.R.B. devra excéder 6.5 à 7.5 pour inciter le propriétaire à vendre son immeuble. D'une façon générale, la valeur économique de l'immeuble sera un bon indicateur de son potentiel de conversion.

En fait, nous avons vu que le meilleur indicateur du potentiel de conversion sera la multiplicateur du loyer antérieur. En effet, compte-tenu de ce que le marché peut absorber, l'opération de conversion sera contrainte par les conditions de transaction. Si le MRB accepté par le promoteur est élevé, les frais de conversions devront être contrôlés par le promoteur qui veut réaliser des profits et vendre facilement ses unités.

2.1.5 Détermination du potentiel de conversion

Pour trouver le potentiel de conversion, il fallait d'abord identifier le stock locatif suivant la structure des immeubles et la région. En premier lieu, nous avons découpé la région métropolitaine de Montréal suivant les mêmes régions délimitées dans l'étude de la copropriété divise[2]. Les régions Centre, Centre-Ouest, Ouest et Est font partie du territoire desservi par le bureau de prêts à Montréal; les régions de Laval et Rive-Nord se situent dans celui du bureau de prêts de Laval et la région Rive-Sud se trouve dans celui du bureau de prêts de la Rive-Sud. Nous avons ainsi regroupé les zones de l'enquête semestrielle fai-

---

1) Dinkelspiel, Uchenick, Selesnick, *Condominiums: the Effects of Conversion on a Community*, 1981, p. 43.

2) Lambert, Nantel, Langlois, Hurtubise & Associés, *Enquêtes SCHL 1980 et 1982 sur la copropriété divise dans la région métropolitaine de Montréal*, Montréal.

te par la S.C.H.L. sur les logements vacants dans la région métropolitaine de Montréal[1].

Nous avons ensuite estimé les logements loués selon le type de construction en utilisant la méthodologie suggérée par Statistique Canada[2]. Nous pouvions ainsi obtenir le nombre de logements loués selon le type d'immeuble et la région. Comme le niveau de loyer est le meilleur indicateur de la désirabilité d'un logement, nous avons utilisé la distribution des logements suivant la catégorie de loyers. Ainsi, en appliquant à cette distribution 80% du prix de vente moyen des copropriétés divises neuves comme indicateur du prix de vente des unités converties, nous avons obtenu l'offre d'unités convertissables, c'est-à-dire celles dont les multiplicateurs prix de vente sur loyer antérieur étaient situés entre 100 et 200.

Ajustement des données concernant le type de construction

Pour évaluer le potentiel de conversion, il fallait dans une première étape trouver les logements loués selon le type de construction. La déclaration du type de construction a fait l'objet d'erreurs de réponse importantes au recensement de 1981 car il a été établi par le recensé. L'analyse a montré que les données de 1976 compilées par le recenseur renfermaient beaucoup moins d'erreurs.

Nous avons donc utilisé la méthode de correction suggérée par Statistique Canada[2]. Le nombre de logements en 1981 n'est pas remis en question; cependant la façon de répartir le nombre total selon le type de construction est basée sur les données de 1976. Ces estimations sont présentées au tableau 2.24.

Le nombre d'appartements dans les immeubles de 5 étages ou plus (plus de 50 unités environ) est exact en 1981; 96.2% de ces logements sont loués. Par contre, les immeubles de moins de 5 étages ont été

---

1) Voir l'annexe A pour la délimitation des zones.

2) Statistique Canada, *Qualité des données - Population totale*, Catalogue No 99-904, 1981.

TABLEAU 2.24

ESTIMATION DES LOGEMENTS LOUES SELON LE TYPE DE CONSTRUCTION (1981)

REGION METROPOLITAINE DE MONTREAL

Source	Stat 1981[1]		Stat 1976[2]			Estimation des logements loués	
Information	Total	% loués	% dans la catégorie	x % loués dans le sous-groupe	= % loués	Nombre	%
Non attenants	396,920		85.8	6.0	5.1	20,243	3.38
Duplex			14.2	62.1	8.8	34,929	5.83
Attenants	534,615 (85.3%)		10.1	28.7	2.9	15,503	2.59
Moins de 5 étages			89.9	91.5	82.3	439,801	73.40
5 étages et +	91,885 (14.7%)	96.2			96.2	88,393	14.70
Mobiles	3,395	7.4			7.4	251	0.04
TOTAL	1,026,920	58.5				599,120	100.0

1) Statistique Canada, Catalogue No 93-917, tableau 15, p. 1, 1981.

2) Statistique Canada, Catalogue No 93-802, tableau 7, p. 2, 1976.

classés comme maisons en rangée, maisons jumelées, etc. Pour cette raison, il convient de regrouper les maisons attenantes et les moins de 5 étages qui représentent en 1981 85.3% des maisons attenantes et appartements. On utilise les proportions de chacun de ces deux sous-groupes obtenues avec les données de 1976, soit 10.1% des logements dans des maisons attenantes et 89.9% des logements dans des immeubles de moins de 5 étages. On applique ensuite la distribution de 1976 dans le mode d'occupation à ces pourcentages et on obtient la proportion des logements totaux des deux sous-groupes qui sont loués dans des maisons attenantes (2.9%) et dans des immeubles de moins de 5 étages (82.3%). Le même scénario se répète pour la catégorie des deux sous-groupes non attenants et duplex car en 1981, un duplex a pu être classé par erreur comme maison individuelle non attenante: on obtient alors 5.1% des logements totaux de cette catégorie qui sont loués dans le sous-groupe non attenants et 8.8% dans le sous-groupe duplex.

Pour évaluer la qualité des chiffres de 1981 indiqués à la colonne 1 du tableau 2.24, nous avons ajouté la construction neuve (le taux d'inoccupation serait nul) aux chiffres sur le type de construction du recensement de 1976 (aucune transformation ni démolition du stock de logements). L'écart entre les totaux ainsi obtenus et les chiffres de 1981 permet d'identifier qu'il y aurait en 1981 un sur-dénombrement dans le cas des maisons individuelles non attenantes et un sous-dénombrement équivalent des attenants et moins de 5 étages. A ce stade-ci nous avons voulu faire cette mise en garde concernant la qualité des données de 1981 que nous utiliserons pour l'évaluation du potentiel de conversion. Il demeure que ce sont les seules informations que nous pouvions utiliser pour la présente étude.

Logements loués selon le type d'immeubles par région

Le recensement[1)] présente pour toutes les divisions et subdivisions de recensement des données sur le type de construction et le mode d'occupation. Nous avons regroupé ces chiffres suivant les régions et zones identifiées plus haut. Les résultats obtenus sont re-

---

1) Statistique Canada, Catalogue No E-563, tableau 1, pp. 21-550, 1981.

produits au tableau 2.25 dans rubrique "total" pour le type de construction et dans la dernière colonne pour le mode d'occupation. Les données sur le type de construction ont été agrégées suivant la méthode indiquée ci-haut. Pour obtenir le nombre de logements loués suivant le type de construction, nous avons appliqué au total de chaque catégorie les pourcentages de logements loués par catégorie qui ont été indiqués au tableau 2.24. Les estimations ainsi obtenues se rapprochent beaucoup des valeurs de logements loués données dans le recensement de 1981. Comme on pouvait s'y attendre les locataires se regroupent en majorité dans la région Centre. La Rive Sud est la zone périphérique qui comprend le plus de locataires.

Sur le tableau 2.26, nous avons subdivisé les locataires suivant qu'ils occupent des immeubles de moins de 6 unités ou de 6 unités et plus. Tel que mentionné ci-haut, le nombre de logements loués dans les immeubles de cinq étages ou plus est exact en 1981. D'autre part, pour estimer les logements loués dans les immeubles de 6 logements et plus, nous avons utilisé les données de l'échantillonnage des immeubles locatifs selon la taille de l'immeuble, prélevé par la S.C.H.L. au 31 mars 1982 (excluant les logements achevés mais inoccupés au 31 septembre 1981)[1]. Par voie de différence, on décompte au total 343,751 logements locatifs dans des immeubles de moins de 5 étages et de 6 unités ou plus, ce qui constitue 78.1% des logements de moins de 5 étages. En appliquant ce pourcentage au nombre de logements loués dans les immeubles de moins de 5 étages par région (voir tableau 2.25), nous obtenons sur le tableau 2.26 la proportion du stock locatif contenue dans des immeubles de 6 unités et plus et ce pour chaque région. Nous pouvons constater que les immeubles de 5 étages ou plus comprennent en majorité plus de 50 unités de logements. De plus, la segmentation des logements suivant la taille est conforme à celle qui a été utilisée aux tableaux 2.24 et 2.25.

---

1) *Statistique du logement au Canada*, S.C.H.L., tableau 17, p. 16, 1982.

TABLEAU 2.25

LOGEMENTS LOUES SELON LE TYPE DE CONSTRUCTION
PAR REGION (1981)

	Non attenants	Duplex	Attenants	Moins de 5 étages	5 étages et +	Estimations Total	%	Stat 81 Total	%
Centre									
Total[1]		73,930		307,650	53,620				
Loués	3,770	6,506	8,922	253,196	51,582	323,976	54.1	340,695	56.9
Centre Ouest									
Total[1]		17,915		29,565	17,220				
Loués	914	1,577	857	24,332	16,566	44,246	7.4	38,360	6.4
Ouest									
Total[1]		65,390		44,500	5,095				
Loués	3,335	5,754	1,290	36,623	4,901	51,903	8.7	50,960	8.5
Est									
Total[1]		49,315		56,540	5,325				
Loués	2,515	4,340	1,640	46,532	5,123	60,150	10.0	61,540	10.3
Laval et Rive Nord									
Total[1]		87,025		40,150	5,045				
Loués	4,438	7,658	1,164	33,043	4,853	51,156	8.5	44,910	7.5
Rive Sud									
Total[1]		103,345		56,210	5,610				
Loués	5,271	9,094	1,630	46,261	5,397	67,653	11.3	62,550	10.4
Total loués	20,243	34,929	15,503	439,987	88,422	599,084	100	599,015	100

1) Statistique Canada, Catalogue No E-563, tableau 1, 1981.

TABLEAU 2.26

NOMBRE DE LOGEMENTS LOUES DANS LES IMMEUBLES DE 6 UNITES OU PLUS SELON LES REGIONS, 1981

Type d'immeuble / Région	Moins de 6 unités		Plus de 6 unités			
	Total	% Stock locatif Total a)	Moins de 5 étages	5 étages et plus	% stock locatif de la région b)	% stock locatif de 6 unités +
Centre	74,578	12.45	197,815	51,582	76.98	57.7
Centre-Ouest	8,670	1.45	19,010	16,566	80.41	8.2
Ouest	18,389	3.07	28,613	4,901	64.75	7.8
Est	18,673	3.12	36,354	5,123	68.96	9.6
Laval et Rive Nord	20,484	3.4	25,816	4,853	59.95	7.1
Rive Sud	26,114	4.36	36,143	5,396	61.43	9.6
Total	166,912	27.96	343,751	88,422	72.14	100

a) Il s'agit du pourcentage d'unités de moins de 6 unités de la région concernée dans l'ensemble du stock locatif. Ex.: pour la région centre (74,578/599 084) = 12.45.

b) Il s'agit du pourcentage des unités de plus de 6 unités dans le stock locatif de la région concernée. Ex.: pour la région centre (249 397/323 975) = 76,98.

Distribution des logements par catégorie de loyer

Lors de l'enquête sur les logements vacants, effectuée par la S.C.H.L. en octobre 1982, on a fait un relevé sur le niveau de loyers des appartements dans les 24 zones de la région métropolitaine de Montréal. Cette enquête porte sur un échantillon de 162,442 logements locatifs dans des immeubles de 6 logements et plus. Il est à noter que les données n'ont pas été ajustées en fonction de l'univers total et ne sauraient être considérées comme représentatives de la population. Par exemple, si on compare suivant la région la répartition du stock locatif dans les immeubles de 6 logements ou plus, obtenue à l'aide de cet échantillon sur le tableau 2.27 avec celle obtenue à l'aide de nos estimations sur le tableau 2.26, on dénote que l'échantillon sous-estime le stock dans les régions Centre, Centre-Ouest et Est au profit des autres régions.

A défaut d'autres données, nous avons retenu la distribution par catégorie de loyer obtenue à l'aide de ce relevé en vue d'estimer un potentiel probable de conversion. Les résultats désagrégés suivant les régions ne seront pas très fiables, cependant le degré d'erreur pour la région métropolitaine de Montréal devrait décroître considérablement.

On peut trouver à l'annexe B les principales caractéristiques du stock locatif obtenues lors de ce relevé et que nous avons compilées suivant les régions telles que définies. Les régions Centre et Centre-Ouest ont été regroupées à cause du problème de délimitation des zones 4, 5, 10 et 11. Les résultats de distribution des logements par catégorie de loyer sont donnés au tableau 2.27. On les exprime en pourcentage sur le tableau en ayant soin d'indiquer le loyer médian (m).

Critère utilisé pour estimer l'offre de logements convertis

Tel que mentionné dans le chapitre précédent, le multiplicateur prix

TABLEAU 2.27

DISTRIBUTION PAR CATEGORIE DE LOYER
DANS LES IMMEUBLES D'APPARTEMENTS DE SIX LOGEMENTS ET PLUS[1)]

Région	Nombre	%	Loyer moyen	Catégorie de loyer									
				0 224	225 274	275 324	325 374	375 424	425 474	475 524	525 574	575 650	650 +
Centre Centre-ouest	94,696	58.3	312	24,726	18,555	16,073	11,929	8,683	5,669	3,468	1,905	989	2,429
Ouest	20,327	12.5	315	2,702	3,839	5,593	4,796	1,410	861	525	337	129	135
Est	10,155	6.3	308	838	2,324	3,445	1,888	1,219	196	167	72	5	1
Laval Rive-Nord	15,292	9.2	331	744	2,807	5,156	3,226	1,481	883	637	87	140	131
Rive-Sud	21,972	13.5	308	1,125	4,128	7,570	4,844	2,049	854	678	341	176	177
Total	162,442	100.0	316	30,135	31,653	37,857	26,683	14,842	8,463	5,475	2,742	1,439	2,873

1) Source: Résultats du relevé de loyer des appartements, immeubles de 6 logements et plus, Montréal Métropolitain, octobre 1982.

TABLEAU 2.28

DISTRIBUTION PAR CATEGORIE DE LOYER
DANS LES IMMEUBLES DE 6 LOGEMENTS ET PLUS (%)

Type	Nombre (1)	% du stock locatif total	Loyer médian ($)	Distribution par catégorie de loyer(2)									
				0 224	225 279	275 324	325 374	375 424	425 474	475 524	525 574	575 650	650 +
Centre et Centre ouest	284,973	47.6	288	26.1	19.6	17.0	12.6	9.2	6.0	3.7	2.0	1.0	2.6
Ouest	33,514	5.59	307	13.3	18.9	27.5	23.6	6.9	4.2	2.6	1.7	0.6	0.7
Est	41,477	6.92	303	8.3	22.9	33.9	18.6	12.0	1.9	1.6	0.7	0.0	0.0
Laval et Rive Nord	30,669	5.12	315	4.9	18.4	33.7	21.1	9.7	5.8	4.2	0.6	0.9	0.9
Rive sud	41,539	6.93	313	5.1	18.8	34.5	22.0	9.3	3.9	3.1	1.6	0.8	0.8
Total	432,172	72.1	301	18.6	19.5	23.3	16.4	9.1	5.2	3.4	1.7	0.9	1.8

1) Source: tableau 2.26.

2) Source: tableau 2.27.

de vente sur loyer antérieur est un bon indicateur du potentiel de conversion. En général, un multiplicateur entre 100 et 130 dénote un bon candidat à la conversion; s'il excède 150, le promoteur devra apporter des rénovations à son immeuble avant de le vendre. Un multiplicateur supérieur à 200 dénote que la conversion est trop risquée pour être entreprise. D'autre part, le prix au pied carré de l'unité convertie sera inférieure à 20% du prix au pied carré d'un condominium neuf comparable.

En guise d'approximation, nous avons utilisé le prix moyen des copropriétés divises neuves achetées en 1982, tel qu'établi par l'enquête de la S.C.H.L. à cet effet[1]. Nous avons appliqué un facteur de 80% pour estimer le prix moyen de l'unité convertie dans chacune des régions.

Ce prix est indiqué sur le tableau 2.29 et correspond par exemple à $56,640. pour le Montréal métropolitain: si le multiplicateur prix de vente sur loyer antérieur se situe entre 100 et 130, le loyer mensuel devra se situer entre $566 et $436. Sur le tableau 2.29, 8.75% du stock locatif de 6 unités et plus est dans cette catégorie de loyer. On a indiqué précédemment que ce type d'immeuble représentait un plus grand potentiel de conversion que les immeubles de moins de 6 unités puisque le MRB étant inférieur, la marge de manoeuvre du convertisseur était plus grande[2]. Comme le stock locatif dans les immeubles de 6 logements et plus représente 72.1% du stock locatif total, on peut conclure que 6.31% du stock locatif total serait le potentiel de conversion sans risque pour le Montréal métropolitain[3], si on ne tient compte que des immeubles de 6 unités et plus. Il s'agit bien sûr d'un minimum.

Comme on pouvait s'y attendre, la plus grande partie de l'offre prendra place au Centre. On y retrouve 43.3% des conversions du Montréal métropolitain dans la catégorie 100-150 (sans besoin de rénovations) et 79.2% de celles dans la catégorie 150-200 (avec besoin de rénovations).

---

1) Lambert, Nantel, Langlois, Hurtubise & Associés, op. cit., tableau 1.4, p. 22.

2) Cf. voir p.

3) 8.75% x 72.1% = 6.31%.

TABLEAU 2.29

POTENTIEL DE CONVERSION SELON LES REGIONS

ESTIMATIONS (1981)

REGION	CRITERES	SANS RISQUE	RISQUE MOYEN	TRES RISQUE	SANS RISQUE	RISQUE MOYEN
		100-130	130-150	150-200	L>1.5m	1.25m<L<1.5m
Centre et Centre-Ouest	Catégorie de loyer	633-487	487-422	422-317	432→	360-432
P = 63,350	% stock locatif de 6 unités et + dans la région	5.51	6.96	24.18	14.34	13.69
1.25m = 360	% stock locatif dans la région	4.26	5.39	18.71	11.1	10.59
1.5 = 432	Nombre d'unités	15,702	19,834	68,906	40,865	39,012
Ouest	Catégorie de loyer	327-252	252-218	218-164	460→	384-360
P = 32,738	% stock locatif de 6 unités et + dans la région	26.13	11.28	6.29	6.78	8.46
1.25m = 384	% stock locatif dans la région	21.01	9.07	5.06	5.45	6.80
1.5m = 460	Nombre d'unités	8,757	3,780	2,108	2,272	2,835
Est	Catégorie de loyer	496-382	382-331	331-248	455→	378-455
P = 49,602	% stock locatif de 6 unités et + dans la région	12.65	17.92	48.04	3.02	13.18
1.25m = 378	% stock locatif dans la région	8.72	12.36	33.13	2.08	9.09
1.5m = 455	Nombre d'unités	5,247	7,433	19,926	1,253	5,467
Laval et Rive Nord	Catégorie de loyer	520-400	400-347	347-260	473→	393-473
P = 51,998	% stock locatif de 6 unités et + dans la région	14.43	16.24	48.14	6.6	11.81
1.25m = 393	% stock locatif dans la région	8.65	9.74	28.86	3.96	7.08
1.5m = 473	Nombre d'unités	4,425	4,981	14,764	2,024	3,622
Rive Sud	Catégorie de loyer	430-331	331-287	287-215	470→	391-470
P = 43,018	% stock locatif de 6 unités et + dans la région	28.61	28.17	27.97	6.61	9.73
1.25m = 391	% stock locatif dans la région	17.57	17.30	17.18	4.06	5.98
1.5m = 470	Nombre d'unités	11,884	11,701	11,618	2,746	4,042
Total	Catégorie de loyer	566-436	436-378	378-283	452→	376-452
P = 56,640	% stock locatif de 6 unités et + dans la région	8.75	10.24	20.13	10.09	11.91
1.25m = 376	% stock locatif dans la région	6.31	7.39	14.52	7.28	8.59
1.5m = 452	Nombre d'unités	37,815	44,254	86,996	43,606	51,472

Considérations qualitatives pour l'âge du stock

Nous avons tenté d'évaluer le stock locatif selon le type de structure et l'âge du bâtiment, à partir du recensement de 1971, de l'enquête de la S.C.H.L. effectuée en 1974[1] et des statistiques sur les logements parachevés entre 1979 et 1981. Cependant les données de démolitions, de conversions et de taux d'inoccupation étaient trop fragmentaires pour que nous puissions estimer convenablement l'âge du stock locatif en 1981. De plus, dans chacun des cas les types d'immeubles sont définis de façon différente et/ou dénombrés de façon erronée. Nous savons toutefois que 64% des logements d'appartements[2] et 56% des autres types de logements ont plus de 11 et 14 ans dans les années 1971 et 1974. De plus, les logements parachevés entre 1974 et 1981 comptent pour 13.8% du stock dans la catégorie appartements et pour 24% du stock dans la catégorie des autres types d'immeubles. De façon générale, les logements d'appartements sont plus vieux que les autres logements.

Si nous avions eu la distribution des loyers suivant la structure et l'âge des immeubles, nous aurions appliqué la même méthodologie que celle utilisée pour obtenir le tableau 2.29; un tel exercice aurait raffiné nos estimations. En effet, nous avons déjà souligné que la qualité de la structure de l'immeuble, que l'on peut approximer au niveau macro-économique par l'âge, est un critère important pour juger de la convertibilité d'un immeuble. Or les chiffres indiqués au tableau 2.29 n'en tiennent pas compte. A défaut de telles données, nous faisons dans les lignes qui suivent une analyse qualitative de l'âge du stock de logements.

a) Logements construits après 1974

Le potentiel de conversion dans la catégorie 100-130 indiqué au ta-

---

1) S.C.H.L., *Répartition des habitations et des ménages*, Zone recensée No 9, 1974.

2) Appartements: logement situé dans un triplex, un quadruplex ou une tour d'habitations, qui est séparé des autres logements par des divisions horizontales et/ou verticales. Les logements situés dans des duplex ou triplex en rangée sont compris dans cette catégorie.

bleau 2.29 exclut les unités à loyer excédant $566 par exemple dans la région métropolitaine. On peut raisonnablement présumer que ces logements sont relativement plus jeunes.

Par contre, le pourcentage dans cette catégorie 100-130 peut être surévalué car il inclut certains logements situés dans des immeubles plus récents qui commandent des loyers élevés; or, avec un multiplicateur de 100 à 130, le prix moyen du marché ne capitalise pas suffisamment les loyers de ces logements. Cela tient au fait que les estimations du tableau 2.14 sont très globales et ne tiennent pas compte explicitement des conditions de transactions des immeubles. Or, comme le M.R.B. des immeubles de 6 unités ou plus construits après 1974 est de 7 en moyenne (voir tableau 2.2), la conversion ne sera rentable que si le multiplicateur prix de vente sur loyer excède 130 (voir tableau 2.6). Cela signifie par exemple que le prix de vente d'une unité se louant $500 dans l'ouest sera au moins $65,000 (130 x 500) ce qui est le double du prix moyen de $32,738; il sera plus difficile de trouver la clientèle désirant ce produit et la conversion s'avère risquée. On a donc exclut ce type de logements du potentiel de conversion sans risque.

Cette surévaluation est particulièrement évidente dans le West Island et sur la Rive Sud où on retrouve plus d'immeubles locatifs récents; dans ces régions, il y a eu en 1982 un fléchissement du marché locatif en faveur du marché de l'unifamiliale construite selon les désirs des aspirants propriétaires à des prix modestes. Nous avons déjà noté que les acheteurs d'unités converties seraient surtout d'anciens locataires alors que la clientèle des condominiums neufs était puisée surtout chez les propriétaires d'unifamiliales existantes. Nous pouvons ajouter que dans les zones périphériques, le marché d'unités converties est en concurrence avec le marché d'unifamiliales à prix modestes.

Ainsi, comme le stock de logements d'appartements construit après 1974 est faible dans l'ensemble de la région métropolitaine, les conversions rentables dans cet univers de logements seront peu fréquentes et incluses dans la catégorie 130 à 150. De telles conversions seraient peu risquées car il y aurait peu de rénovations et on puiserait chez les locataires résidents une partie de la clientèle (pré-ventes); cependant, comme le fardeau de l'équité initiale serait très élevé, la capacité financière du promoteur devra être suffisante pour le supporter pendant toute la période de ventes qui s'étendra d'autant que le multiplicateur prix de vente sur loyer sera élevé.

b) Logements d'appartements construits avant 1974

Une bonne partie des conversions portera sur les immeubles de 6 logements et plus construits avant 1974. Pour ces logements, un prix de vente modeste par rapport au loyer (autour de 100 à 130) reflète une conversion peu risquée: le MRB est relativement faible (6 à 7), il n'y a pas de rénovations et le rythme de ventes y est élevé. On retrouve ce type de conversion dans la catégorie 130-150 (un peu plus risquée) si le MRB excède 7. Si ces logements sont dans la catégorie 150-200, il a fallu les rénover. On a déjà noté que le mouvement de revivification du quartier précède habituellement celui de rénovations des logements. Par exemple, le potentiel de conversion que l'on retrouve dans la catégorie 150-200 sur le tableau 2.14 est sûrement plus risqué dans l'Est que dans le Centre; en effet, le marché de l'habitation dans l'Est est fortement lié à la conjoncture économique alors que dans le Centre, on a noté en 1982 un regain de vie de l'unifamiliale.

c) Logements dans les petites structures

La conversion des logements locatifs dans les immeubles de moins de 6 unités n'augmentera pas sensiblement le taux de conversion du stock locatif total indiqué au tableau 2.29 puisque ces logements ne représentent que 28% du stock locatif total (voir tableau 2.26). De plus, tel

qu'indiqué précédemment, le MRB de ces immeubles est tel que le multiplicateur prix de vente sur loyer excède 150 pour ces logements. Il est à noter cependant que les petites structures de condominiums neufs sont très populaires à l'heure actuelle en raison de leurs prix modestes; les logements locatifs dans ce type d'habitat peu densifié pourraient devenir de bons sujets à la conversion même si le multiplicateur prix de vente sur loyer excède 150, en autant que le logement offre des aménités particulières désirées par le marché.

Critère américain pour estimer l'offre

Aux Etats-Unis[1], les critères utilisés pour déterminer le potentiel de conversion du côté de l'offre sont différents. Deux attributs sont jugés pertinents pour choisir de bons candidats à la conversion: la condition de la structure de l'immeuble et la désirabilité des logements. On utilise l'âge de l'immeuble pour approximer sa qualité structurale et le niveau de loyer relativement au loyer médian (m) de la région pour approximer sa désirabilité. Sur le tableau 2.30, si les loyers des unités de moins de 12 ans sont supérieurs à 1.5 fois le loyer médian, ces logements seront les meilleurs candidats à la conversion: ils représentent 3.82% dans les immeubles de 5 unités ou plus aux Etats-Unis. Si les loyers de cette catégorie de logements se situent entre 1.25 et 1.5 fois le loyer médian, on retrouve 4.16% du stock locatif qui constitue un potentiel marginal de conversion. Les immeubles ayant plus de 12 ans dont les unités se louent plus de 1.25 fois le loyer médian devront être rénovées (composantes structurales et/ou les systèmes de chauffage d'électricité etc...) avant d'être convertissables. Ces logements constituent la première source du stock convertissable dans les vieux quartiers.

---

1) HUD, op. cit., p. VII-18.

TABLEAU 2.30

CRITERE AMERICAIN
% STOCK TOTAL LOCATIF AMERICAIN[1)]
1977

Catégorie de loyer / Stock locatif	1.5 m et plus	1.25 m à 1.5 m	Total
Type			
5 unités et +	6.16	6.69	12.85
Moins de 7 ans	2.55	2.55	5.10
7 à 12 ans	1.27	1.61	2.88
12 ans et +	2.34	2.53	4.87
Moins de 5 unités	3.81	3.65	7.46
Moins de 7 ans	1.15	0.74	1.89
7 à 12 ans	0.54	0.47	1.01
12 ans et +	2.12	2.44	4.56
Total	9.97	10.34	20.31

1) Stock locatif total de 26,515,000 unités en 1977 aux Etats-Unis.

Source: HUD, op. cit., p. VII-19.

Suivant ces critères, le potentiel de conversion (loyer > 1.25m) dans les immeubles de 6 unités et plus sans égard à l'âge des immeubles représente 15.87% du stock locatif du Montréal métropolitain (voir tableau 2.29).

CONCLUSION

Dans cette partie de l'étude, nous avons tenté d'évaluer le potentiel de conversion tant du côté de l'offre que de la demande. Il était important de distinguer ces deux dimensions du marché dans la mesure où une forte demande de conversion alors que le potentiel du côté de l'offre est faible ne peut qu'entraîner une inflation des prix et une vague spéculative.

L'analyse des clientèles cibles montre que l'acheteur type du logement converti est actuellement locataire, forme un ménage de petite taille et dispose d'un revenu supérieur à la moyenne observée chez les locataires. La méthodologie que nous avons développée pour évaluer le potentiel du côté de la demande, consiste à se demander combien de ces ménages locataires deviendraient propriétaires s'il pouvait accéder à cette forme d'occupation à un prix moindre que ce qu'ils retrouvent actuellement sur le marché. Nos évaluations montrent que dans la Région Métropolitaine de Montréal, la demande de conversion se situerait autour de 3 000 unités par année, ce qui représente sur un horizon de 5 ans près de 2,5% du stock locatif actuel. Il est difficile de décomposer spatialement cette demande, mais elle origine surtout des ménages qui affectionnent le style de vie que l'on retrouve au centre de l'agglomération.

L'évaluation du potentiel de conversion du côté de l'offre, c'est-à-dire ces unités qui sont susceptibles d'être converties parce que l'activité de conversion est rentable, montre que 6,31% du stock locatif de 6 unités et plus représente un potentiel élevé, impliquant peu de rénovation et sans risque. Ce pourcentage passe à un peu plus à 13% si on

inclut les unités pour lesquelles le risque est plus fort parce que le degré de rénovation est plus élevé ou encore que le prix auquel on doit vendre par rapport au loyer antérieur oblige à puiser sur un marché plus vaste. On estime que près de 42% de ce stock à fort potentiel de conversion se situe dans la région Centre et Centre-Ouest. C'est donc dire que l'offre peut satisfaire la demande de conversion pour les 5 années suivant la levée du moratoire sans que cela crée de pressions indues sur ce marché.

PARTIE III

IMPACT DES CONVERSIONS SUR LE MARCHE DU LOGEMENT ET FINANCEMENT

INTRODUCTION

Les deux premières parties de cette étude nous ont permis d'une part d'identifier les principales caractéristiques des divers modes d'occupation et d'autre part d'évaluer le potentiel de conversion tant du côté de la demande que de l'offre dans l'éventualité d'une levée du moratoire sur les conversions au Québec.

Il est certain que le phénomène de conversion sera plus ou moins important selon le degré d'encadrement réglementaire qui entoure le processus. Il sera également plus ou moins important selon les caractéristiques et les conditions du financement de ce genre d'activité.

La réglementation qui entoure le processus de conversion et dont nous avons donné les principales dimensions dans la première partie, a généralement pour objectif la préservation du stock de logement locatif et par voie de conséquence, la situation d'habitat de certains groupes particuliers de ménages, moins mobiles dont les revenus sont souvent inadéquats. Il convient donc d'examiner l'impact du phénomène de conversion sur le marché du logement locatif et celui de la propriété. C'est l'objet de la première section. Sur la base des informations disponibles, nous tenterons d'évaluer les pertes nettes de logements locatifs et leurs distributions spatiales.

Une seconde dimension importante pour la S.C.H.L. est certainement la question du financement de ces activités de conversions, de l'impact qu'elle peut avoir sur leur développement, et du degré de risque associé à l'assurance hypothécaire qu'elle accorde sur une bonne part du stock de logement. Cette question, de même que l'impact des conditions de financement sur le risque de l'activité de conversion, seront abordés dans la seconde section.

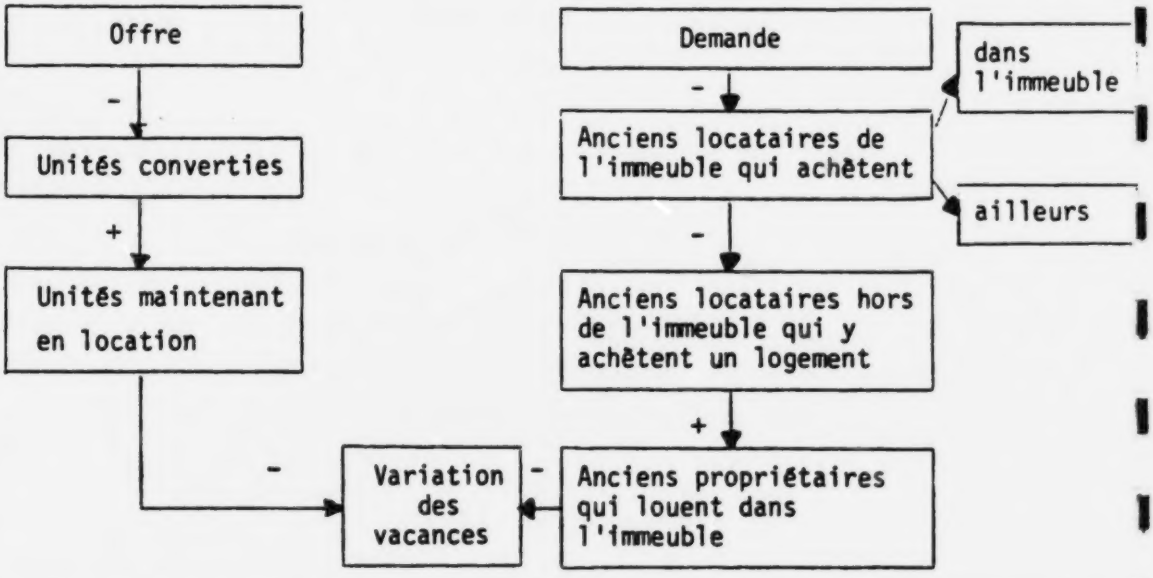
1. Impact des conversions sur le marché du logement

1.1 Interaction offre-demande et effet net des conversions

La conversion du stock de logements locatifs fait en sorte que des unités qui préalablement étaient occupées par des locataires passent au statut de propriété. Toutefois, l'impact sur le marché locatif ne peut être assimilé à une réduction équivalente d'unités locatives sur le marché mais dépendra également des changements dans le statut d'occupation des ménages qui accompagnent la conversion. Lorsqu'un immeuble est converti, l'offre d'unités locatives s'en trouve réduite mais un certain nombre d'unités demeurent en location et ne sont pas nécessairement perdues sur ce marché. De plus, la demande se trouve réduite d'un nombre équivalent aux changements de statut d'occupation consécutifs à la conversion. Il convient donc de tenir compte de la modification dans le statut d'occupation des ménages pour obtenir l'effet net des conversions sur le marché locatif. Le schéma 3.1 nous permettra d'expliciter ces relations.

SCHEMA 3.1

IMPACT DES CONVERSIONS SUR LE MARCHE LOCATIF



Les unités perdues du côté de l'offre comprennent les unités converties moins celles qui sont maintenues en location soit parce que celui qui achète l'appartement le loue ou encore que le développeur-convertisseur garde un certain nombre d'unités qu'il met en location. L'importance relative de ces unités locatives dans les immeubles convertis, dépendra de la durée même de la phase de mise en marché du projet, de la taille de l'immeuble et de la présence de comportements spéculatifs sur ce marché.

Du côté de la demande, il y a une diminution équivalente du nombre d'anciens locataires de l'immeuble converti qui décident d'acheter soit un logement de l'immeuble soit encore ailleurs sur le marché de la propriété plus les anciens locataires hors de l'immeuble qui décident d'y acheter un logement. Par contre, la demande sera accrue par le mouvement inverse dans le choix du mode d'occupation soit les anciens propriétaires qui décident de louer dans l'immeuble converti. On peut penser que ce dernier type de comportement devrait être de peu d'importance. Ainsi, pour évaluer l'impact de la conversion sur le marché locatif, il faut connaître le statut d'occupation antérieur des ménages avant et après la conversion.

L'information disponible au Québec pour effectuer une telle évaluation est partielle et porte sur un nombre restreint de cas. Nous avons donc tenté de reconstituer l'ensemble de l'information portant aussi bien sur la copropriété indivise et le condominium neuf que sur les conversions en copropriété divise proprement dite. Cette information est reproduite au tableau 3.1 et comparée aux données américaines.

On peut constater que l'information sur Montréal est très fragmentaire de telle sorte que notre évaluation de l'impact devra s'appuyer sur l'expérience américaine que l'on tentera de qualifier à l'aide des quelques informations dont on dispose. Une première remarque concerne le

TABLEAU 3.1

INFORMATION SUR LE STATUT D'OCCUPATION

DES MENAGES AVANT ET APRES CONVERSION

	E.U.[d]	Montréal			
		Conversions en copropriétés		Condominium	
		Divises[a]	Indivises[b]	Neufs[c]	
- Statut d'occupation actuel dans l'immeuble					
- locatif	37%	14%	N.D.	N.D.	
- propriété	63%	86%	N.D.	N.D.	
- Anciens locataires de l'immeuble qui achètent					
- dans l'immeuble	22%	42%	11%		
- ailleurs	11%			72%	
				vertical 61%	horizontal 78%
- Anciens locataires de l'extérieur de l'immeuble qui achètent					
- dans l'immeuble	27%	N.D.	79%		
- Anciens propriétaires qui louent					
- dans l'immeuble	2%	N.D.	N.D.	N.D.	

a) Dansereau, et Godbout, op. cit. INRS-Urbanisation.

b) Perreault, M., La tranformation d'immeubles locatifs en copropriété indivise dans le centre de l'Ile de Montréal, S.H.Q., 1981.

c) Lessard, M.J., op. cit. Actualité Immobilière.

c) Hurtubise, J., Bilan de la copropriété divise, op. cit. Actualité Immobilière.

d) H.U.D. op. cit.

pourcentage d'anciens locataires qui achètent aux Etats-Unis, ceux-ci ne représentent que 49 pour cent des unités converties i.e. 78% des unités détenues en propriété. Il semble qu'au Québec on devrait observer un pourcentage plus élevé, d'une part, parce que, au début d'une phase de conversion, ce sont les immeubles qui représentent le moindre risque qui sont d'abord convertis, leur multiplicateur prix/loyer antérieur est plus faible et la proportion d'anciens locataires qui achètent est généralement plus élevé. Ceci est confirmé par le 42% des anciens locataires de l'immeuble qui y achètent un logement comparativement à 22% aux Etats-Unis. D'autre part, la proportion d'anciens locataires qui achètent dans le condominium neuf et la copropriété indivise est très élevé, 90% dans le cas de la copropriété indivise et entre 61% et 78% pour le condominium neuf. De plus, dans ce dernier cas, on doit s'attendre à ce que l'importance des anciens locataires y soit relativement plus faible car le prix étant plus élevé les contraintes d'équité sont plus fortes. Aux fins de l'analyse de l'impact, nous avons donc utilisé les pourcentages observés aux Etats-Unis pour les informations non-disponibles sur la conversion en co-propriété divise à Montréal. Ainsi, on obtient 69% des unités converties qui sont achetées par d'anciens locataires,[1)] ce qui représente 80% des unités détenues en propriété.

Sur la base de ces données et des scénarios de projection des conversions développés dans la deuxième partie du rapport, il est possible d'évaluer l'impact net de la levée du moratoire sur le marché locatif. Les résultats de cette analyse sont présentés au tableau 3.2.

On peut constater à la lecture du tableau 3.2 que l'impact net des conversions sur le marché locatif est faible. En effet, la perte de logements aux fins locatives serait de 1200 unités soit 240 unités par année ce qui représente 0.2 de 1 pour cent du stock total. Si on retient comme hypothèses les données qui sont basées sur l'expérience américaine, l'impact net est encore plus faible. En général, l'impact sera d'autant plus

---

1) Soit 42% d'anciens locataires de l'immeuble qui achètent dans l'immeuble et 27% d'anciens locataires de l'extérieur de l'immeuble.

TABLEAU 3.2

IMPACT NET DE L'ACTIVITE DE CONVERSIONS SUR LE MARCHE LOCATIF: REGION METROPOLITAINE DE MONTREAL

	Hypothèse 1	Hypothèse 2[f)]
Stock de logements locatifs[a)]	600 000	600 000
Le nombre de conversions prévues[b)]	15 000	15 000
% du stock locatif converti[c)]	2,5%	2,5%
Diminution de l'offre d'unités locatives[d)]	12 900	9 450
Diminution de la demande[e)]	11 700	8 700
Effet net	1 200	750
Effet net en pourcentage du stock	.002	.00125

---

a) Le stock de logements locatifs utilisé pour ces calculs est celui observé lors du recensement '81 soit 600 000 unités.

b) Il s'agit du nombre total de conversions sur une période de 5 ans, correspondant au scénario 1 du tableau 2,15. Soit 3 000 unités par année.

c) Il est important de souligner que ce pourcentage est légèrement surestimé car dans cette période de 5 ans le stock locatif se sera accru de près de 15 000 unités, ce qui nous donnerait un pourcentage de 2,4%.

d) Ceci est basé sur le fait que 14% des unités converties sont louées: voir tableau 3.1.

e) Basé sur l'hypothèse à savoir que 69% d'anciens locataires achètent un logement dans l'immeuble et 11% achètent ailleurs.

f) Hypothèses entièrement basées sur les données américaines du tableau 3.1.

grand que la part de l'immeuble converti maintenue à des fins locatives sera faible et que la part d'anciens propriétaires qui achètent les logements convertis sera grande. Nous avons vu dans notre analyse des clientèles cibles que l'essentiel de la demande de logements convertis viendrait des locataires résidents ou non résidents de l'immeuble. La clientèle d'anciens propriétaires sera plus forte dans des marchés spatialement restreints où, en fin de trajectoire résidentielle, les ménages propriétaires se libèrent des tâches d'entretien en achetant en copropriété. On devrait retrouver ce type de comportement beaucoup plus en banlieue rapprochée et dans quelques villes centrales comme Outremont, Westmount, St-Laurent, etc...

1.2 Quelques considérations spatiales

Les résultats précédents sur l'impact net des conversions sont globaux et cachent en quelque sorte les situations particulières de marché selon les secteurs géographiques de la Région Métropolitaine de Montréal. Dans la partie 2 du présent rapport, nous avons présenté une évaluation de la demande de conversion que nous estimions dans la meilleure des hypothèses devoir se situer autour de 3 000 unités par année. Il est difficile de décomposer spatialement cette demande sans s'appuyer sur des hypothèses relativement forte de segmentation spatiale du marché. C'est ce que nous allons faire en supposant que la demande devrait venir essentiellement des locataires et que sa distribution spatiale est proportionnelle à la distribution même des ménages locataires selon les 6 grandes zones. Les données permettant de faire cette répartition sont présentées au tableau 2.25 de la seconde partie du rapport. Au tableau 3.3 nous confrontons cette répartition de la demande avec les données du potentiel de l'offre et les taux de vacances selon les zones.

Il faut être conscient que les données présentées au tableau 3.3 sont très approximatives et ne peuvent être qu'indicatives de la situation du marché pour les conversions et cela surtout lorsqu'on décompose spatialement. Globalement, on peut constater que sur une période de 5 ans,

TABLEAU 3.3

DISTRIBUTION SPATIALE DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE DE CONVERSIONS, REGION METROPOLITAINE DE MONTREAL

	Demande annuelle	Offre[b] Disponible	% de l'offre converti après 5 ans	Taux d'innoccupation[c]
Centre[a]	1 707	15 702	60,5%	2,3%
Centre-ouest	192			
Ouest	225	8 757	14,6	3,8
Est	309	5 247	29,4	4,5
Laval et Rive-Nord	225	4 425	25,4	5,8
Rive-Sud	312	11 884	13,1	4,6
Total	3 000	37 815	39,7%	

a) Voir L'annexe A pour la délimitation des zones.

b) Il s'agit du potentiel de conversion sans risque présenté au tableau 2.29.

c) Octobre 1982.

près de 40% du stock jugé convertissable sans risque serait converti. Il n'y a donc pas à prévoir de tension particulière sur le marché dans son ensemble. Toutefois, dans la mesure où il existe des sous-marchés définis spatialement, les pressions devraient apparaître plus rapidement au centre et centre-ouest. En effet, on constate que près de 61% du stock convertissable sans risque serait converti sur la période de 5 ans.

De plus, le taux d'innocupation y est relativement plus faible, ce qui pose des problèmes de relocalisation des ménages déplacés par les conversions.

Il faut souligner enfin que pour les régions ouest et de la Rive-Sud, le potentiel de conversion sans risque peut être surévalué, ce qui tendrait à sous-estimer la part de l'offre absorbée par le processus de conversion sur la période de 5 ans. Malgré cela, il nous semble que les pressions sur le marché devraient apparaître au centre de l'agglomération. Toutefois, celles-ci ne devraient pas se manifester durant les 5 premières années de développement du processus.

Nous avons voulu analyser dans cette section l'impact de la conversion sur le marché locatif et les conditions particulières de marché du logement converti qui peuvent se développer au cours des années suivant la levée du moratoire. Il apparaît que l'impact des conversions sur le marché locatif sera faible. Il le sera d'autant plus que la part de la clientèle des logements convertis se recrute parmi les locataires. De plus, au rythme auquel les conversions devraient se faire, il ne devrait pas se développer de pressions particulières sur les prix de ces unités pour les premières années suivant la levée du moratoire. Le logement converti devient alors une alternative intéressante à l'accession à la propriété et maintient son avantage de prix sur les autres formes de propriétés.[1)] Toutefois, les tensions devraient apparaître plus rapidement au centre de l'agglomération où l'essentiel des conversions devraient se produire.

Dans cette section, nous nous sommes limités aux seuls impacts sur le marché locatif et celui de la copropriété convertie. Les conversions entraînent d'autres effets comme l'accroissement de la valeur des biens fonciers dépendant du degré de rénovation associé au processus de conversion. Au début, cet effet devrait être minime puisque ce sont les immeubles nécessitant moins de rénovations qui seront d'abord convertis.

---

1) Cette conclusion est importante puisque le logement converti maintient alors son avantage relatif sur les autres formes de propriété. De plus, l'impact sur le marché locatif est trop faible pour créer des pressions sur les loyers.

Par contre, le statut d'occupation influence le degré d'entretien et de qualité du stock de logement. Dans ce contexte, il pourrait y avoir la transformation dans la composition du voisinage. Ceci est important puisqu'il signifie souvent le déplacement des ménages locataires dont les revenus sont plus faibles. Cet effet tend à être plus important lorsque le degré de rénovation est élevé. Dans un tel cas, la clientèle du projet de conversion est davantage puisée en dehors de l'immeuble et même du quartier. Il nous apparaît cependant qu'au début de la phase des conversions, ce sont les immeubles sans risque qui seront convertis. Or, ceux-ci généralement nécessitent peu de rénovations et puisent davantage chez les résidents actuels de l'immeuble. Ceci n'exclut toutefois pas que sur une petite échelle le phénomène de conversions vienne amplifier le processus de revivification localisée de certains quartiers et modifier le profil socio-économique des ménages qui y résident.

2. Impact des conditions de financement

Le financement d'une opération de conversion comporte le financement provisoire et le financement permanent au propriétaire-occupant. Dans les études américaines[1)] on a noté une corrélation positive entre l'offre de conversions et la disponibilité et le coût du financement. Il importe donc de faire une description claire du type de financement disponible et des exigences qui y sont rattachées. En deuxième lieu, il s'agit de comprendre comment le coût de financement peut affecter le potentiel de conversions.

2.1 Les déterminants du risque

Comme les activités de prêts dans le domaine des conversions sont à leurs débuts, nous devons définir les types de risques reliés aux conversions et dégager des politiques de souscription possibles, afin d'évaluer l'impact du financement sur le potentiel des conversions. Cette description ne peut couvrir l'ensemble des possibilités et le prêteur se montrera plus méticuleux dans le traitement des prêts visant un projet dont la valeur peut fort probablement dépasser les $100,000.

---

1. HUD, op. cit., p. V.22.

La Loi sur les banques autorise ces dernières à faire appel à un grand nombre d'instruments pour garantir le crédit: l'un d'eux est l'hypothèque immobilière pouvant atteindre jusqu'à 75% de la valeur marchande de la propriété. Dans le cas où le prêt est assuré, le prêt ne peut excéder 85% de la valeur marchande reconnue par l'assureur. L'assurance-prêt protège le prêteur contre le défaut de l'emprunteur et l'assureur garantit ainsi le maximum de protection et de liquidité disponible sur le marché secondaire. C'est d'ailleurs principalement à cause d'un marché secondaire des créances hypothécaires actif que les conversions ont pu être vigoureuses aux Etats-Unis.[1] Au Canada, ce marché commence seulement à prendre forme et à se développer. Dans le processus de l'assurance-prêt hypothécaire, il incombe au prêteur, agréé par la S.C.H.L. par exemple, de vérifier si les caractéristiques de l'emprunteur conviennent au risque de l'engagement financier; le prêteur présente une demande d'assurance et l'assureur détermine le risque de souscription et le montant de prêt assurable.

Le risque de financement d'un projet de conversion dépend de la capacité qu'a l'emprunteur d'obtenir les fonds nécessaires pour combler les écarts imprévus et de rembourser le prêteur. Les méthodes de réduction du risque pour le prêteur dépendent de la source du risque et touchent au montant d'équité que le promoteur doit investir dans le projet ainsi qu'à la cédule et aux exigences de remboursement de l'hypothèque. Au tableau 3.4, on a identifié trois éléments qu'influencent le degré de risque d'un projet de conversion.

Le premier élément concerne la capacité financière du convertisseur à absorber les déficits de fonds de roulement (risque financier bancaire à court terme), à augmenter l'équité dans son projet pour couvrir les coûts imprévus et à assurer qu'il y aura suffisamment de fonds hypothécaires disponibles à un taux d'intérêt raisonnable pour les acheteurs d'unités converties au moment de la vente. En effet, l'immeuble locatif

---

1) HUD, op. cit., p. X.9.

TABLEAU 3.4

PRINCIPAUX DETERMINANTS DU RISQUE RELIE AUX PROJETS DE CONVERSION[1)]

Prix/loyer	100-130	130-150	150 - 200		
Degré de rénovation	0	0	0	10%	20%
MRB / Eléments de risque	6 et 7	8	9 à 11	7 à 9	6 à 7
Financier					
Equité		X	X	XX	XX
Fonds de roulement		X	X	XX	XX
Financement permanent		X	XX	X	X
Rénovation					
Augmentation imprévue des coûts				X	XX
Nature du produit fini				X	XX
Mise en marché					
Coûts directs	X	X		XX	XX
Cédule de vente		X		XX	XX

1) Les X indiquent le degré d'intensité du risque.

offert comme garantie à l'appuie d'une opération de conversion ne protège pas suffisamment le prêteur ou l'assureur de prêts hypothécaires pour le cas où l'emprunteur viendrait à manquer à ses engagements. La valeur marchande de l'immeuble correspond au plus à 65% de la valeur de l'immeuble converti. En pareil cas, surtout si le projet comporte beaucoup de rénovations, le prêteur exigera des garanties subsidiaires pour déplacer le risque inhérent à la conversion. Par exemple, la bonne réputation du promoteur concernant son aptitude à gérer des affaires immobilières, ainsi que sa force financière et la capacité de ses projets immobiliers à générer des revenus (équité immobilière) constitueront une assurance supplémentaire de la capacité de remboursement de l'emprunteur. D'autre part, le promoteur pourra garantir le financement permanent (end loan) en le négociant avant la vente. On peut s'attendre que cette garantie sera d'autant difficile à donner que les conditions de crédit dans le marché monétaire seront restrictives. Par contre, elle sera d'autant facilitée que les programme d'accession à la propriété seront généreux. De plus, les conversions dans les petites structures dont un des logements est occupé par le propriétaire ont un MRB variant entre 9 et 11 et un multiplicateur prix/loyer variant entre 150 et 200. Dans ce cas, si le propriétaire convertit son immeuble, le problème financier se pose surtout au niveau de la réévaluation de l'immeuble en vue d'un financement permanent aux acquéreurs de type propriétaire-occupant.

Le deuxième élément de risque a trait aux travaux de rénovation. En effet, le promoteur paraît devoir faire face aux éventualités suivantes:

a) une augmentation imprévue des travaux, ce qui en augmente les coûts;

b) des retards dans la cédule des travaux, ce qui peut retarder la cédule des ventes (troisième élément de risque);

c) des modifications dans les travaux parce que le produit fini n'est pas conforme aux besoins du marché.

Face à ce risque de réévaluation des travaux, le prêteur augmente la retenue pour les travaux à effectuer et les besoins d'équité du promoteur en sont d'autant accrus. En plus, 15 à 20% de l'avance recommandée est retenu pour fins de privilège aux sous-traitants et n'est libéré que 35 jours après la date reconnue du parachèvement. Finalement, l'expérience du promoteur dans le domaine immobilier sera un atout majeur pour bien mener à terme une conversion accompagnée de rénovations. On a noté aux Etats-Unis que la présence de promoteurs habiles dans ce domaine était un facteur significatif de l'offre de conversion sur une grande échelle d'immeubles de 6 unités ou plus. Cependant, tant qu'il y aura une demande potentielle par des acheteurs capables d'assumer l'hypothèque, il y aura un promoteur expérimenté qui saura assurer l'offre en retirant un profit acceptable: le rythme de conversions dépendra de la façon dont ce promoteur réagira aux conditions du marché.

Le troisième élément de risque concerne la mise en marché des unités converties: si le projet se vend mal, la cédule de ventes s'allonge et le promoteur devra pouvoir:

a) accroître les frais directs de publicité s'il y a lieu;

b) absorber les déficits de fonds de roulement de l'opération de conversion;

c) assumer les frais d'exploitation (taxes, assurances, entretien, etc) des unités invendues.

Dans tous les cas on exige habituellement une mise de fonds initiale de la part du promoteur. De plus, le prêteur retient habituellement en fiducie à même les ventes un montant suffisant pour supporter l'inventaire des unités non-vendues et il s'assure que les sommes provenant de cette réserve sont utilisées exclusivement pour répondre aux besoins d'exploitation dudit inventaire. Ainsi, au fur et à mesure que les unités sont

vendues, le promoteur rembourse son hypothèque. Le taux d'intérêt dépend des conditions de crédit prévalant sur le marché et peut augmenter si la cédule de ventes s'allonge. Dans la majorité des cas, l'hypothèque du promoteur est remboursée lorsque 85% des unités sont vendues; le profit découlant de l'opération est retenu jusqu'à la fin et dépend alors de la vente des dernières unités. Si le multiplicateur prix/loyer excède 130, la cédule de ventes pourrait être plus longue que prévue; dans ce cas, le promoteur devra accroître sa marge de crédit pour combler son fonds de roulement négatif et supporter le nombre supplémentaire de mois de loyer en augmentant son équité dans le projet. Le profit non retiré pourrait contribuer à l'équité et réduire le besoin de financement intérimaire ou encore le promoteur se voit dans l'obligation d'enregistrer une deuxième hypothèque non assurée: une telle situation peut éroder le pouvoir d'emprunt d'un promoteur qui n'est pas solide du point de vue financier.

2.2 Quelques scénarios types de financement

En vue d'illustrer plus concrètement les types de prêts disponibles pour les projets de conversions, nous avons élaboré un scénario de financement pour certains types de projets donnés au tableau 3.4.

Le premier type de prêt est un prêt avec avances progressives assurées. Normalement l'assureur approuve un tel prêt intérimaire si le financement permanent aux propriétaires-occupants est garanti. Ces avances sont recommandées par l'assureur en fonction du pourcentage de travaux reconnus. La prime d'assurance s'établit à 1.75% du prêt. Ce type de prêts sera demandé dans la mesure où le projet comporte des travaux de rénovations. Nous énumérons en annexe C les conditions qui pourraient être rattachées à un tel prêt, compte tenu des pratiques courantes en matière de copropriétés divises neuves. Nous avons illustré sur le tableau 3.5 les conséquences de telles conditions à l'aide d'un scénario de flux financiers dans le cas où le projet comporte 20% de frais de rénovation ($10,000 par unité); le multiplicateur prix/loyer est 183 et le prix de vente d'une unité est $50,000.

TABLEAU 3.5

SCENARIO 1

COUTS VARIABLES DE RENOVATION: 10% DU PRIX DE VENTE[1)]

Mois 6)	CoOt cumulatif de conversion	%	Avances recommandées	Déboursés	Marge de crédit	% vendu
1	550 000 [2)]	65%	467 500	397 380	93 389[3)]	0%
9	672 215	79%	488 231	414 996	197 988	35%
11	713 450	84%	497 738	423 077	231 142	50%[5)]
19	846 154	100%	846 154	719 231	67 692	85%
24	846 154	100%	846 154	719 231	67 692	100%

SCENARIO 2

COUTS VARIABLES DE RENOVATION: 20% DU PRIX DE VENTE

Mois 11)	CoOt cumulatif de conversion	%	Avances recommandées	Déboursés	Marge de crédit	%
1	450 000[8)]	53%	382 500	325 130	45 059[9)]	0%
15	607 215[10)]	72%	410 434	348 869	178 535	35%
19	663 450	78%	499 445	424 528	159 111	50%[5)]
30	849 057	100%	849 057	721 698	47 548	85%
36	849 057	100%	849 057	721 698	47 548	100%

1) 20 unités à $49 775 pour un total de $995 500.

2) CoOt d'acquisition de l'immeuble (Prix/loyer = 150, M.R.B. = 6.88, loyer = $332).

3) 20% x $296 154 = $59 231 correspond à la mise de fonds initiale du promoteur qui sera maintenue jusqu'à la fin. La marge de crédit initiale devra être égale à $93,389.

4) Déclaration de copropriété approuvée et enregistrée (1,300/unité x 20 unités) et frais de mise en marché, rénovations et administration (27,49% du prix de vente) totalisant $122,215; 35% sont vendues, 7% des travaux ou $20,730 constituent la deuxième avance.

5) 50% vendu, 50% du prêt déboursé.

6) Cédule de vente moyenne (voir tableau 3.6).

7) 20 unités à $50,000 pour un total de $1,000,000.

8) CoOt d'acquisition de l'immeuble (Prix/loyer = 183, M.R.B. = 6.88, loyer = $273).

9) 20% x 399,057 = $79,811 correspond à la mise de fonds initiale du promoteur.

10) Déclaration de copropriété approuvée et enregistrée et frais de mise en marché, rénovations et administration (37,49% du prix de vente), totalisant $157,215.

11) Cédule de vente longue (voir tableau 3.6).

Le coût total de conversion correspond à 85% de la valeur des ventes finales; le coût d'acquisition de l'immeuble, dans le scénario 1 par exemple, sera égal à 65% du coût total de conversion. La première avance recommandée correspond à 85% du coût d'acquisition. Les déboursés sont limités à 85% des avances recommandées, 15% étant retenu en fiducie pour couvrir les risques de vente. La marge de crédit correspond aux besoins financiers supplémentaires (coût-déboursés-mise de fonds initiale).

Ces scénarios illustrent l'ampleur des marges de crédit nécessaires pour mener à bonne fin un projet de conversion. On note:

a) que la mise de fonds initiale du promoteur augmente avec les frais de rénovation,

b) la marge de crédit sera d'autant élevée que les frais de rénovation seront faibles car les avances sont accordées en fonction du % de travaux de rénovation effectués. Nous constatons que compte tenu du risque, les avances devraient être accordées en fonction du coût total de conversion y inclut le coût d'acquisition, et non seulement le coût des travaux,

c) un pourcentage élevé de ventes avant travaux réduit la nécessité d'une marge de crédit élevée.

Le deuxième type de prêt est un prêt au parachèvement ou au parachèvement et aux acheteurs; le promoteur y aura recours surtout dans la mesure où la conversion n'implique aucune rénovation. Le prêt au parachèvement ne comprend qu'un seul déboursé assuré au promoteur limité au maximum à 85% de la valeur marchande reconnue. La retenue de 15% ne peut être libérée qu'aux acheteurs appartenant à la catégorie "propriétaire-occupant". Les déboursés dans ce type de prêts ne sont recommandés qu'à

la proscription du droit d'inscription de privilèges (35 jours après la fin des travaux) et suite à l'approbation et l'enregistrement de la déclaration de copropriété. Ce type de prêt constitue donc un engagement à long terme assuré et la prime d'assurance s'élève à 1.50% de la valeur du prêt. Dans ce contexte, lorsque les conditions de l'assureur seront rencontrées, le promoteur pourra se trouver plus facilement du financement intérimaire auprès d'une banque qui accordera des avances progressives non assurées en fonction des travaux effectués. ("Commercial loan"). De même, lorsque l'assureur émet une lettre d'engagement pour le financement permanent aux acheteurs ("Take out loan"), le promoteur pourra se trouver un prêt avec avances progressives non assurées, surtout auprès des banques américaines qui sont habituées à ce type de prêts. Nous énumérons les conditions rattachées à de tels prêts en annexe D.

Il est à noter que si le projet est de grande envergure, ce type de prêts exige que le promoteur ait une bonne équité. Le projet sera d'autant facile à vendre et à financer que le multiplicateur prix/loyer sera faible; les exigences de fonds de roulement sont moins élevées et l'immeuble constitue une bonne garantie à l'emprunt.

2.3 Le coût du financement

Mises à part les politiques de souscription qui ont un impact sur le montant de fonds disponibles, il faut également tenir compte de l'impact de la cédule de construction et de ventes sur le coût de financement. Normalement, une politique de souscription devrait retenir tout montant découlant par exemple du coût des travaux supplémentaires non prévus au départ: le risque de ces dépassements est alors supporté par le promoteur qui assume les coûts de marges de crédit augmentées et peut éventuellement voir son profit diminué.

Le promoteur doit structurer sa conversion en fonction du marché et des risques. Par exemple, il pourrait offrir un rabais aux locataires s'il estime que ces derniers constituent le bassin le plus important de sa clientèle. En ce faisant, il ne perd aucun mois de loyer sur ces unités ainsi vendues et il s'assure d'une pré-vente rapide. Si son projet se vend bien et que tous ses coûts sont couvert par les ventes, le niveau de risque pour mener son projet à terme est très faible.

Dans le but d'illustrer comment le coût de financement affecte les conversions, nous donnons au tableau 3.6 des cédules hypothétiques de ventes; elles s'étalent de 1 à 3 ans. Il est à noter que la cédule normale de 12 mois est pessimiste car elle pourrait être plus courte dans certains projets. Selon cette cédule, on présume que 20% des locataires se porteront acquéreurs de leur logement. Au bas du tableau, on applique les cédules hypothétiques à un immeuble de 20 logements.

Dans la cédule normale par exemple, si le promoteur vend 20% de son projet au début, il doit supporter 80% de son projet pendant 3 mois soit l'équivalent de 48 mois (80% x 20 unités x 3 mois). S'il vend 50% de son projet au troisième mois, il doit supporter 50% de son projet du troisième au sixième mois soit l'équivalent de 30 mois. Lorsque tout son projet sera vendu, il aura financé 105 mois (48 + 30 + 18 + 9) et son coût constitue l'excédent de ses frais de financement sur le loyer dans la mesure où les logements continuent d'être loués jusqu'à leur vente pendant le processus de conversion. Dans la ventilation des frais de conversion, nous avons tenu compte que ces coûts s'élevaient à 1% du prix de vente de l'unité convertie.[1)]

Au tableau 3.7, on a évalué les frais de financement suivant les types de projets et les cédules de vente. Le scénario 3 est le plus facile à examiner. Il représente le type de projet de conversion le moins risqué; le multiplicateur prix/loyer est de 100, le prix de vente

---

1) En effet, dans le 20% du prix de vente prévu pour les frais de conversion, 1% représentait les frais de financement.

TABLEAU 3.6

CEDULES DE VENTE HYPOTHETIQUES
(% unités vendues au début des périodes)

Longueur \ Mois	0	3	6	9	12	15	18	21	24	27	30	33
Normale	20%	30%	20%	15%	15%							
Moyenne	5%	10%	20%	25%	10%	10%	10%	10%				
Longue		10%	10%	5%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	5%

NOMBRE DE MOIS DE LOGEMENTS A SUPPORTER
(20 unités)

Normale	48	30	18	9	0							
Moyenne	57	51	39	24	18	12	6	0				
Longue	60	54	48	45	39	33	27	21	15	9	3	0

TABLEAU 3.7

FRAIS DE FINANCEMENT
RELIES A LA CEDULE DE VENTE[1)]

Type de projet	Scénario 1[2)]	Scénario 2[3)]	Scénario 3	Scénario 4
Prix/loyer	151	183	100	130
Loyer	332	273	500	385
Nb mois loyer[4)]	207	354	100	105
Coût/nb mois[5)]	48	28	100	95
Paiement mensuel[6)]	380	301	600	480
Taux d'intérêt implicite[7)]	7.96	5.38	14.36	10.96

1) Immeubles de 20 unités; prix de $50,000/unité.

2) Voir tableau 3.5 (partie du haut).

3) Voir tableau 3.5 (partie du bas).

4) D'après des cédules de vente plus ou moins longues (voir tableau 3.6).

5) Un coût de 1% de la valeur des ventes soit $10,000 a été tenu en compte dans les coûts de conversion normaux de 20%.

6) Le paiement mensuel pris en compte est égal au loyer + coût/nb de mois, dans la mesure où il n'y a aucune perte de loyer.

7) On a trouvé ce taux en présumant une période d'amortissement de 25 ans.

étant de $50,000 et le loyer antérieur de $500. Comme l'immeuble comprend 20 unités, les frais de financement tenus en compte sont de $10,000 (20 x 50,000 x 1%). La cédule de vente est relativement courte (100 mois) si bien que dans les coûts, on a déjà prévu que les frais de financement pouvaient excéder de $100 ($10,000/100 mois) le loyer des unités non vendues; ils totalisent donc $600 ce qui correspond à un taux d'intérêt implicite de 14.36%.[1] Cette méthodologie simplifie l'examen du coût réel de financement car elle contient beaucoup d'hypothèses et d'approximations. Cependant, l'analyse des résultats fournira un support à l'examen du degré d'influence d'une modification de ces hypothèses sur le coût de financement.

Les scénarios 1 et 2 correspondent aux deux cas présentés au tableau 3.5. Ces deux projets comportent des rénovations et leur multiplicateur prix/loyer excède 150. Le scénario 4 est donné afin d'illustrer comment le multiplicateur prix/loyer peut affecter la rentabilité de la conversion sans égard aux travaux de rénovation. On peut déduire de ces analyses, les conclusions suivantes:

- Dans le scénario 3, si les taux sur la marge de crédit du promoteur excèdent 14.36%, le profit de la conversion s'en trouve diminué à moins que le prix de vente ne soit augmenté. Or, en 1980 aux Etats-Unis, le marché monétaire serré, les taux d'intérêt élevés et les anticipations d'inflation modérée ont ralenti rapidement les pressions de demande d'unités converties. On peut donc prévoir que la marge de manoeuvre pour augmenter les prix lorsque les taux d'intérêt excèdent un certain seuil est faible. Conséquemment, la diminution des profits restreint l'offre de conversions dans ce cas.

- Si le multiplicateur prix/loyer augmente à 130, l'offre de conversions sera restreinte si les taux d'intérêt excèdent 10.96%. Dans le cas où on augmente de 1% à 2% du prix de vente les frais de financement intérimaire, le taux d'intérêt implicite serait de 13.66% au lieu de 10.96%.

---

1) Une hypothèque de $50,000 sur une période d'amortissement de 25 ans, à un taux d'intérêt hypothécaire de 14.36%, donne un paiement mensuel composé semi-annuellement de $600.

Dans les projets comprenant des rénovations supplémentaires (scénarios 1 et 2), les coûts incrémentaux variables de conversion devront comprendre un coussin supplémentaire pour frais de financement. A la lecture du tableau 3.7, ce coussin est d'autant élevé que le multiplicateur prix/loyer sera fort.

L'offre de ce type de projets de convertion sera d'abord restreinte par le pouvoir d'emprunt du promoteur. Ajoutons que plus le taux d'intérêt sur le marché monétaire sera élevé plus le coussin pour frais de financement sera important. Ainsi, pour des taux d'intérêt de l'ordre de 12%, les frais de financement s'élèvent à 3.8%[1] du prix de vente dans le premier scénario et 8.6% du prix de vente dans le deuxième scénario. Comme 1% est déjà tenu en compte dans les frais incrémentaux fixes de conversion, le coussin inclus dans les coûts de rénovations correspondra à 2.8% et 7.6% du prix de vente respectivement pour les scénarios 1 et 2.

Les scénarios présentés au tableau 3.7 sont basés sur l'hypothèse que les logements continuent d'être loués jusqu'à la vente; il n'y aurait aucune perte de loyer. Or tel n'est pas le cas surtout s'il y a des rénovations apportées aux unités. Dans le scénario 2 par exemple, s'il y a un mois de loyer perdu par logement pour donner le temps de les rénover et que le taux d'intérêt sur le marché est de 12%, le promoteur devra allouer 9.1% pour frais de financement intérimaire:[2] 1% est pris en compte dans les frais incrémentaux fixes de conversion, et 8.1% sera pris en compte dans le 20% de frais de rénovations. Cela signifie que le promoteur pourra allouer $5,950 par logement pour fins de rénovations, i.e. 11.9% du prix de vente.

---

1) Une hypothèque de $50,000 sur une période d'amortissement de 25 ans, à un taux de 12%, donne un paiement mensuel composé semi-annuellement de $516. Ce paiement moins le loyer de $332 donne un coût supplémentaire à supporter de $184 par mois de loyer soit $1903 par unité de $50,000 ($184 x 207 mois ÷ 20 unités).

2) Le promoteur doit supporter $243 par mois de loyer, soit $4,301 par unité de $50,000 ($243 x 207 mois ÷ 20 unités) en plus de un mois de loyer perdu ($273).

CONCLUSION

Dans cette section sur le financement nous avons tenté d'une part, de décrire l'opération de financement d'une conversion et du risque qui y est associé et d'autre part, de présenter différents scénarios de financement selon l'importance des travaux de rénovation qu'implique le projet. L'analyse permet de conclure que le risque sera d'autant plus élevé que la capacité d'emprunt du convertisseur est faible, que les rénovations à apporter sont importantes et que la cédule de mise en marché est longue. Les méthodes de réduction du risque normalement utilisées dans une politique de souscription pourrait éroder le pouvoir d'emprunt du convertisseur si celui-ci n'est pas solide financièrement et surtout dans les projets de conversion d'immeubles de 6 unités ou plus pour lesquels le rapport prix/loyer antérieur excède 130.

Le coût du financement est, pour sa part, influencé principalement par la cédule des ventes; un nombre important de pré-ventes peut réduire ce coût. D'autre part, lorsque les taux d'intérêt excèdent un certain seuil, le coût de financement prohibitif peut rapidement freiner l'offre de conversion; la marge de manoeuvre pour augmenter les prix est faible et le profit découlant de la conversion diminue.

ANNEXE A

DELIMITATION DES ZONES

Centre: Zones 1, 2, 6, 7, 8, 15 et région ombragée des zones 4, 5, 10, 11 et 16.

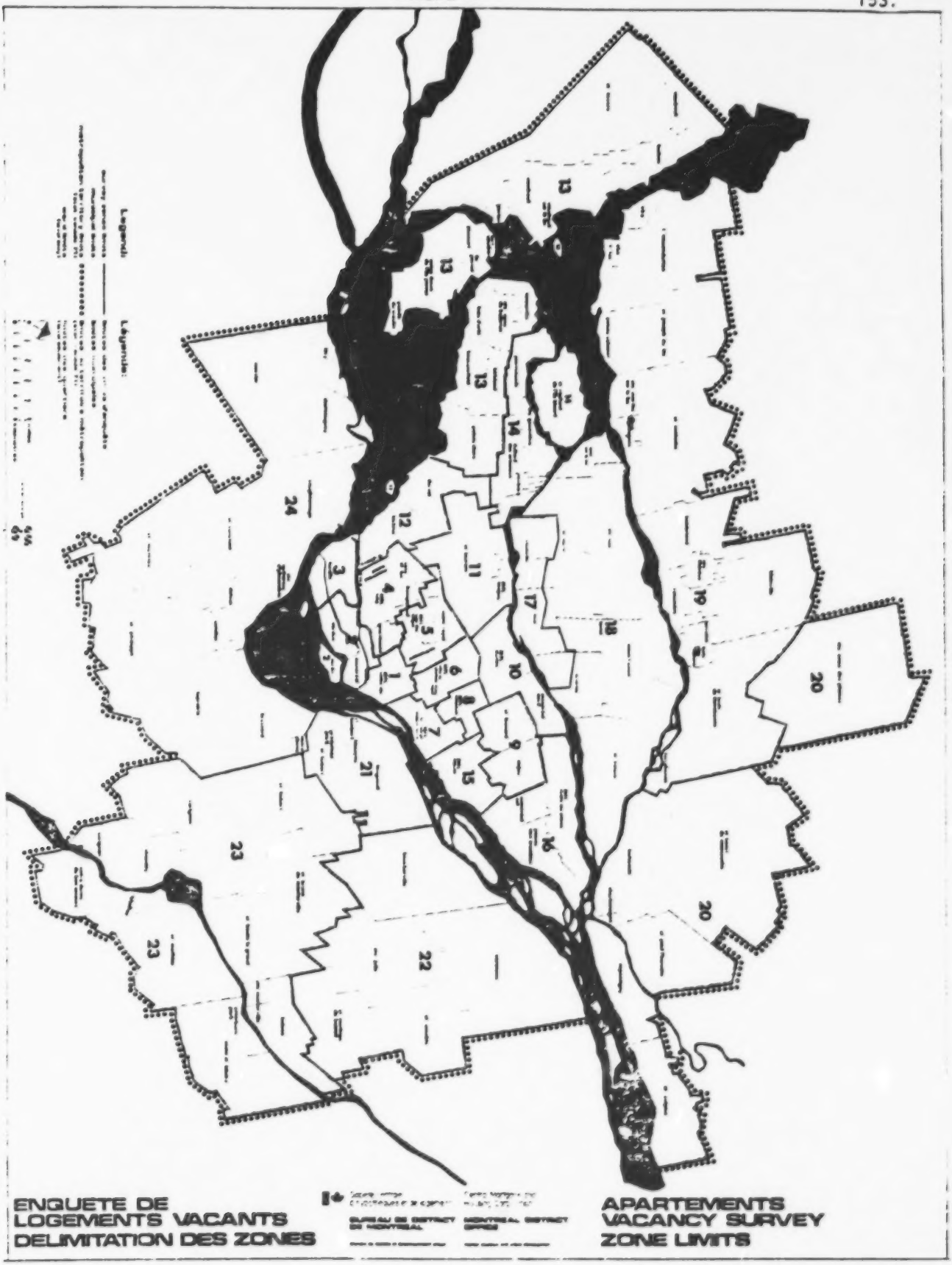
Centre-Ouest: région non ombragée des zones 4, 5 et 11.

Ouest: zones 3, 12, 13 et 14.

Est: zones 9, 23 et région non ombragée des zones 10 et 16.

Laval et Rive Nord: zones 17, 18, 19, 20, 21 et 22.

Rive Sud: zones 24, 25, 26, 27 et 28.


ENQUETE DE
LOGEMENTS VACANTS
DELIMITATION DES ZONES
APARTEMENTS
VACANCY SURVEY
ZONE LIMITS

ANNEXE B

TABLEAU B.1

CARACTERISTIQUES DANS LES IMMEUBLES D'APPARTEMENTS
DE SIX LOGEMENTS ET PLUS SELON LE NOMBRE DE CHAMBRES
REGION CENTRE ET CENTRE-OUEST
Zones: 1,2,4,6,7.8,10,11,15

Type	% (1)	Nombre (2)	Taux d'inoccupation (1)	Loyer moyen (1)
Studio	18.6	53,005	4.9	228
1 chambre	43.1	122,823	3.4	304
2 chambres	31.1	88,627	1.7	357
3 chambres et +	7.2	20,518	0.9	383
Total	100.0	284,973	2.3%	312

(1) Les données sont tirées d'un échantillon fait en octobre 1982 lors de l'enquête sur les taux d'inoccupation.

Les données n'ont pas été ajustées et ne sont pas nécessairement représentatives de la population.

(2) Source: voir tableau 2.11.

TABLEAU B.2

CARACTERISTIQUES DANS LES IMMEUBLES D'APPARTEMENTS
DE SIX LOGEMENTS ET PLUS SELON LE NOMBRE DE CHAMBRES

REGION OUEST

Zones: 3, 12, 13 et 14

Type	% (1)	Nombre (2)	Taux d'inoccupation (1)	Loyer moyen (1)
Studio	7.9	2,647	11.1	236
1 chambre	33.8	11,328	4.5	291
2 chambres	43.2	14,478	2.9	338
3 chambres et +	15.1	5,061	1.2	344
Total	100.0	33,514	3.8	315

(1) Les données sont tirées d'un échantillon fait en octobre 1982 lors de l'enquête sur les taux d'inoccupation.

Les données n'ont pas été ajustées et ne sont pas nécessairement représentatives de la population.

(2) Source: voir tableau 2.11.

TABLEAU B.3

CARACTERISTIQUES DANS LES IMMEUBLES D'APPARTEMENTS
DE SIX LOGEMENTS ET PLUS SELON LE NOMBRE DE CHAMBRES

REGION EST

Zones: 9, 23 et 16

Type	% (1)	Nombre (2)	Taux d'inoccupation (1)	Loyer moyen (1)
Studio	3.7	1,535	14.2	228
1 chambre	27.5	11,406	7.5	280
2 chambres	49.7	20,614	3.2	317
3 chambres et +	19.1	7,922	1.7	339
Total	100.0	41,477	4.5	308

(1) Les données sont tirées d'un échantillon fait en octobre 1982 lors de l'enquête sur les taux d'inoccupation.

Les données n'ont pas été ajustées et ne sont pas nécessairement représentatives de la population.

(2) Source: voir tableau 2.11.

TABLEAU B.4

CARACTERISTIQUES DANS LES IMMEUBLES D'APPARTEMENTS
DE SIX LOGEMENTS ET PLUS SELON LE NOMBRE DE CHAMBRES
REGION LAVAL ET RIVE NORD

Zones: 17, 18, 19, 20, 21, 22

Type	% (1)	Nombre (2)	Taux d'inoccupation (1)	Loyer moyen (1)
Studio	4.3	1,319	4.4	283
1 chambre	26.8	8,219	6.7	313
2 chambres	55.8	17,113	6.1	329
3 chambres et +	13.1	4,018	4.8	392
Total	100.0	30,669	6.0	331

(1) Les données sont tirées d'un échantillon fait en octobre 1982 lors de l'enquête sur les taux d'inoccupation.

Les données n'ont pas été ajustées et ne sont pas nécessairement représentatives de la population.

(2) Source: voir tableau 2.11.

TABLEAU B.5

CARACTERISTIQUES DANS LES IMMEUBLES D'APPARTEMENTS
DE SIX LOGEMENTS ET PLUS SELON LE NOMBRE DE CHAMBRES
REGION RIVE SUD

Zones: 24, 25, 26 27 et 28

Type	% (1)	Nombre (2)	Taux d'inoccupation (1)	Loyer moyen (1)
Studio	3.4	1,412	8.1	246
1 chambre	28.6	11,880	5.8	302
2 chambres	52.2	21,683	4.1	336
3 chambres et +	15.8	6,563	3.8	364
Total	100.0	41,539	4.6	368

(1) Les données sont tirées d'un échantillon fait en octobre 1982 lors de l'enquête sur les taux d'inoccupation.

Les données n'ont pas été ajustées et ne sont pas nécessairement représentatives de la population.

(2) Source: voir tableau 2.11.

ANNEXE C

Conditions rattachées aux prêts avec avances progressives assurées:

a) Un premier engagement de l'assureur pourrait prendre effet dès le début du projet puisque cette avance serait assurée par la valeur de l'immeuble dans sa fonction locative. Il pourrait correspondre au maximum à 85% de la valeur marchande reconnue par l'assureur. De plus, 85% de cette avance sera déboursé, 15% étant retenu en fiducie pour garantie de vente.

b) Un investissement réel du promoteur sera requis. Il sera établi en fonction du marché, des caractéristiques du projet et de la clientèle cible etc... Il pourra correspondre à 20% du coût des travaux de conversion. Les avances progressives seront recommandées de façon à maintenir l'investissement du promoteur dans le projet jusqu'à la fin des travaux. Ledit investissement sera ajusté en fonction des ventes des unités au parachèvement. L'engagement personnel et/ou conjoint et solidaire des associés devra s'étendre jusqu'à l'absorption des unités.

c) Les documents requis par l'assureur sont un relevé de l'immeuble et dépendant de l'ampleur des travaux les plans et devis architecturaux complets (descriptifs et estimatifs), ainsi que les plans d'aménagement paysager et autres exigences du point de vue technique.

d) Tous les documents légaux, plus spécifiquement la déclaration de copropriété et les plans de subdivision devront être soumis au prêteur et à l'assureur pour approbation avant leur présentation au bureau de Cadastre à Québec et avant tout enregistrement. Les charges communes devront être soumises à l'approbation de l'assureur et du prêteur avant l'enregistrement de l'acte de copropriété. Toute assumation d'hypothèque devra être préparée en fonction des charges qui auront été approuvées. Dans la déclaration de copropriété, un fonds de ré-

serve de remplacement devra être créé dont les montants seront fonction de l'état de l'immeuble et de l'étendue des travaux. Le promoteur-propriétaire ainsi que trois (3) des principaux actionnaires devront être nommés comme premiers administrateurs dans la déclaration de copropriété. Comme tel, ils devront adopter un budget d'opération couvrant les dépenses communes, incluant le fonds de réserve spécial et seront responsables conjointement et solidairement de tout déficit d'opération durant la période à partir de l'enregistrement de la déclaration de la copropriété jusqu'à la première assemblée générale des copropriétaires qui doit être fixée dans la déclaration et dont la date ne peut dépasser un (1) an à partir de la date de l'enregistrement de la déclaration.

e) Une marge de crédit ou une liquidité suffisante pour assurer la stabilité financière du projet durant sa réalisation et son absorption, devra être confirmée par le prêteur. Elle devra être suffisante pour combler l'écart entre les déboursés réels (déboursés recommandés moins retenues pour fins de privilège) et les coûts des travaux. La marge de crédit demandée devra être spécifique au projet et exclure l'investissement requis. Une copie des conditions et de l'engagement des intervenants devra être transmise à l'assureur.

f) Les acquéreurs des unités devront être approuvés par le prêteur et les dépôts effectués par les acheteurs avec leurs réservations et/ou leurs offres d'achat devront être déposées en fiducie au nom du prêteur à long terme et de l'assureur et ne seront libérés qu'à la conclusion des transactions de vente individuelles.

g) Les conditions précédentes devront être toutes rencontrées d'une façon conjointe avant que la deuxième avance de 5 à 10% des coûts de rénovation ne soit recommandée par l'assureur et ce, à condition que 35% des unités soient vendues.

h) 50% du prêt sera déboursé:

- après que 50% des ventes à des propriétaires-occupants sera atteint. Ce pourcentage sera déterminé en fonction du marché, du projet et de son "marketing mix" examinés lors de l'analyse de la souscription;
- après que 70% des travaux sera effectué. Ce pourcentage sera déterminé lors des négociations en fonction des caractéristiques du projet, du marché et de considérations particulières.

i) En fonction de l'étendue des travaux, le prêteur pourra exiger une surveillance professionnelle des travaux. Ces professionnels devront soumettre des certificats indiquant la conformité des travaux aux plans, devis, normes applicables et le pourcentage des travaux exécutés.

j) Lorsque tous les travaux auront été effectués, la retenue pour frais de privilège de 15% est libérée 35 jours après la date reconnue du parachèvement et ce aux acheteurs propriétaires-occupants. De plus, lorsque 85% des unités auront été vendues, 100% du prêt assurable correspond au montant d'avances recommandées duquel il faut soustraire 15% qui est retenu pour service après vente.

ANNEXE D

Conditions rattachées aux prêts au parachèvement et aux acheteurs.

a) Un certain nombre de ventes (50%) devra être enregistré avant que l'engagement de l'assureur prenne effet.

b) Les acquéreurs des unités ci-haut mentionnés devront appartenir à la catégorie propriétaire occupant et une confirmation à cet effet devra être transmise par le prêteur à l'assureur.

c) De plus, la proscription du droit d'enregistrement de privilège devra s'appliquer (35 jours après le parachèvement reconnu).

d) Dans le cas d'un prêt au parachèvement, le prêteur devra retenir en fiducie à même les ventes un montant suffisant pour supporter l'inventaire des unités non-vendues et s'assurer que les sommes provenant de cette réserve sont utilisées exclusivement pour répondre aux besoins d'exploitation dudit inventaire.

e) La déclaration de copropriété ainsi que les plans de subdivision devront avoir été soumis pour approbation et une copie enregistrée de ces documents devra être transmise à l'assureur par le prêteur.

f) Dans le cas de prêts au parachèvement et aux acheteurs, l'engagement de l'assureur excluera les unités non vendues ou de catégorie spéculative.

BIBLIOGRAPHIE

ACTION-HOUSING INC., Cooperative Conversion: A Strategy to Improve Subsidized Rental Housing, Pittsburg, Pennsylvania, 1975.

ALDER, (Barbara) c. Belcourt Construction Co., Cour Supérieure, 1975, pp. 156-157.

ARCHAMBAULT, Yves, "La copropriété indivise: rêve ou traquenard", Actualité Immobilière, vol. 5, no 4, 1982, pp. 17-20.

BARASH, Samuel T., Complete Guide to Appraising Condominiums and Cooperatives, Prentice-Hall, 1981.

BEIQUE, Jacques, "La copropriété au Québec: origine et évolution", Actualité Immobilière, vol. 1, no 3, 1977, pp. 23-27.

BELAIR, Jacques, "Le créancier hypothécaire et la copropriété", Revue du Barreau, vol. 32, 1972, pp. 401-409.

BELANGER, P. & FORTIN, P., Conjoncture et perspectives du marché du condominium au Québec, A.P.C.H.Q., 1980.

BIRTZ, L.I., "La copropriété immobilière", Actualité Immobilière, vol. 1, no 1, 1976, pp. 39-41.

BIRTZ, Balangero L., "Les lois du futur: copropriété", Revue du du Barreau, vol. 35, 1975, pp. 669-674.

BLAIN, Michèle A., "Le profil socio-économique des membres des coopératives d'habitation locatives", Actualité Immobilière, vol. 6, no 2, 1982, pp. 30-36.

BRAITMAN, H.L. & STINE, J.B., "Playing the Odds: Condo Conversion Profits vs Capital Gains Treatment", Real Estate Review, Summer 1981, pp. 58-63.

CHUNG, J., CHAU TO Minh, LAM KIM Anh, Etude du marché de la revente des immeubles locatifs à Montréal, SOGEREC et LARSI - UQUAM, Montréal, 1981.

CLARKE, John, Condominiums: What Are You Really Buying?, McGraw-Hill, 1977.

CLARK, W.A.V. et HESKIN, Allan D., "The Impact of Rent Control on Tenure Discounts and Residential Mobility", Land Economics, vol. 58, no 1, 1982, pp. 109-117.

COLEMAN, D. et NIXON, C., "Effects of Accelerated Cost Recovery on Condo Investment", Real Estate Review, 1982, pp. 100-105.

COMTOIS, Roger, "L'hypothèque et la copropriété", Revue du Notariat, vol. 75, 1972, pp. 149-153.

CONDOMINIUM RESEARCH ASSOCIATION, National Survey of Condominiums Owners, Toronto, 1970.

DANSEREAU, Francine et GODBOUT, Jacques, "Coopérative et copropriété: concurrence ou complémentarité", Actualité Immobilière, vol. 5, no 1, 1981, pp. 9-19.

DANSEREAU, Francine et L'ECUYER, Daniel, "Le logement neuf en copropriété divise au Québec: un décollage difficile", Actualité Immobilière, vol. 4, no 1, 1980, pp. 13-25.

DANSEREAU, GODBOUT, COLLIN, L'ECUYER, LESSARD, LAROUCHE & CHABOT, La transformation d'immeubles locatifs en copropriété d'occupation, I.N.R.S. Urbanisation, Montréal, 1981.

DINKELSPIEL, VCHENICK, SELESNICK, Condominiums: The Effects of Conversion on a Community, Auburn House Publication Company, Boston, Massachusetts, 1981.

FERLAND, Yvan, "Le coop-occupant: Un nouveau type de propriétaire?", Revue du Barreau, vol. 35, 1975, pp. 639-649.

FORTIN, Pierre, Etude sur la copropriété divise, région métropolitaine de Québec, Roche Urbanex, 1982.

GOULET, Maurice, "La copropriété", Revue du Barreau, vol. 35, 1975, pp. 675-677.

HAMILTON, S.W., Condominiums: A Decade of Experience in B.C., B.C. Real Estate Association, Vancouver, 1978.

HAMILTON, S.W., Regulation and Other Forms of Government Intervention Regarding Real Property, Technical report No 13, Conseil Economique du Canada, juin 1981.

HOUSING AND URBAN DEVELOPMENT DEPARTMENT (H.U.D.), The Conversion of Rental Housing to Condominiums and Cooperatives: A National Study of Scope, Causes and Impacts (331 p.), Appendix 1 and 2 (434 p.), Annoted Bibliography (70 p.), Washington, 1980.

H.U.D., Condominium/Cooperative Study, National Evaluation, July 1975.

HURTUBISE, Jules, "Bilan de la copropriété divise et profil socio-économique des copropriétaires de la région de Montréal" Actualité Immobilière, vol. 5, no 4, 1982, pp. 5-12.

HURTUBISE, Jules, Etude sur la copropriété divise - région métropolitaine de Montréal, S.C.H.L., 1981.

JOBIN, François, "Les formules d'habitation du futur: copropriété et coopératives", Revue du Barreau, vol. 35, 1975, pp. 632-638.

JUNCA-ADENOT, F., "Le moratoire sur la transformation des immeubles anciens en copropriété: une loi aveugle", Actualité Immobilière, vol. 2, no 3, 1978.

LAMBERT, NANTEL, LANGLOIS, HURTUBISE & ASSOCIES, Enquêtes S.C.H.L. 1980 et 1982 sur la copropriété divise de la région métropolitaine de Montréal, Montréal, 1982.

LANGLAIS, Roger, BAUDOIN, Léon, "Possibilités nouvelles de marché dans la copropriété divise: des immeubles neufs à faible hauteur en milieu urbain", Actualité Immobilière, vol. 5, no 4, 1982, pp. 12-17.

LAPOINTE, A., DESROSIERS, J. "Evaluation de l'impact des changements structurels sur les choix de résidence", H.E.C. 1983.

LEDUC, Murielle, Les coopératives d'habitation, Editions du Jour, Montréal, 1978.

LEHRER, K.E., Cooperatives and Condominiums: Urban Housing Alternatives for the Private Residential Sector, Ann Arbor, Michigan, USA, 1981.

LIPPMAN, William Jay, "Tax Aspects of Cooperative and Condominium Conversion", Real Estate Review, pp. 39-45.

LUKELL, H.A., "Regulating Conversions in New York: A Model for the Nation", Real Estate Review, Winter 1981, pp. 42-45.

MARGOLIS, Stephen, "Depreciation and Maintenance of Houses", Land Economics, vol. 57, no 1, 1981, pp. 91-105.

MARKS, Anthony Daniel, Understanding Condominiums and Cooperatives, Marks Copyright, Canada, 1977.

MILLOWITZ, Stuart, "La copropriété", Revue du Barreau, vol. 35, 1975, pp. 664-668.

NANTEL, Louise, "La copropriété indivise", Actualité Immobilière, vol. 2, no 3, 1978, pp. 37-42.

NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS, Displacement Due to Condominium Conversion: Some Evidence Economics and Research Division, Chicago, Illinois, Nov. 1979, p. 15.

NOEL, Fernando, "La coopérative, formule d'habitation du futur", Revue du Barreau, vol. 35, 1975, pp. 650-663.

PERREAULT, Madeleine, La transformation d'immeubles locatifs en copropriété indivise dans le centre de l'île de Montréal, SHQ, 1981.

POLLACK, Bruce, "Ultraconservative Valuations Can Kill Co-op Conversion", Real Estate Review, Winter 1981, pp. 46-48.

PRESIDENTIAL TOWERS (Montreal) Inc. C. Lackman, Décisions de la Commission des loyers, 1975, pp. 16-20.

RICHARDSON, D.M., "The Creative Art of Condominium Conversions", Real Estate Review, Summer 1979, pp. 53-79.

REGIE DU LOGEMENT, Législation sur le logement locatif, (Loi 107), 1982.

ROBITAILLE, Claude, "La copropriété des immeubles", Cahiers de Droit, vol. 16, 1975, pp. 509-516.

ROHAN, P.J., RESKIN, M.A., "Cooperative Housing Law Practice: Conversion from Cooperative to Condominium Status", Real Estate Transactions # 6.6, p. 53, 1982.

ROMNEY, Keith B., Condominium Development Guide, Boston,1980, 400 p.

ROMNEY, Keith B., Condominium Development Guide, Procedures, Analysis, Forms, 1982 Cumulative Supplement, Warren, Gorkam & Lamont, Boston, 1982.

ROSENBERG, A.B., Conversion of Rental Properties to Condominium in Canada, Winnipeg Appraisal Institute of Canada, 1976.

S.C.H.L., Inventaire 1974 du Parc Résidentiel, Information de base et Zone recencée no. 9.

SIEGLER, R., "Apartment Purchasers Can Buy Unexpected Problems", Real Estate Review, Spring 1982, pp. 75-78.

STERNLIEB, G. et BRODY, E., "The Pitfalls in Rent Control", Real Estate Review, Summer 1974, pp. 120-125.

STRASSMAN, W. Paul, "Housing Improvement in an Opportune Setting: Cartagena, Columbia", Land Economics, Vol. 56, No 2, 1980, pp. 155-168.

WILSON, Ken, "Profit Potential in Condo Conversions", Real Estate Review, pp. 62-69.

WINTZEBACK, C.H. et JARETT, A., "Should the Young Householder Rent or Buy?", Real Estate Review, 1982, pp. 106-110.

ZURFLUH, A. et TRAUYET-FROT, Le statut de la copropriété, Paris, 1968.